

giornale delle Assicurazioni

N. 2 LUGLIO 2021 € 5

 Newspaper

Italian Insurtech Association

L'associazione, guidata da Simone Ranucci Brandimarte, ha definito un piano di 13 punti per realizzare una vera rivoluzione digitale nel mercato assicurativo

INSURTECH OBIETTIVO UN MILIARDO DI INVESTIMENTI

NASCE "AIBA ACADEMY"

Un nuovo servizio per la formazione dei professionisti dell'Associazione italiana brokers di assicurazioni

XXI CONVEGNO ANRA

Il tradizionale momento di incontro promosso dall'associazione ha messo in luce la figura del Risk Manager

PRINCIPI ESG PER IL REAL ESTATE

L'EVOLUZIONE DEI SERVIZI IMMOBILIARI

RINA Prime Value Services
supporta gli investitori professionali
nel perseguire i propri obiettivi
secondo gli standard ESG

RENDIMENTI DIFFERENZIALI
SUPERIORI

MAGGIORE VALORE
PER GLI STAKEHOLDER

AUMENTO DELLA REPUTATION
NEI CONFRONTI DELL'INVESTITORE



APPLICAZIONE
PRINCIPI ESG
PER SGR



APPLICAZIONE
PRINCIPI ESG PER IL
FONDO IMMOBILIARE



DUE DILIGENCE
ESG

DIRETTORE RESPONSABILE

Diego Rubero

HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:

Franco Amicucci, Umberto Bocchino, Stefano Carta, Marco Contini, Alessandro Curioni, Claudio Demozzi, Paolo Duranti, Michele Ferrario Hercolani, Salvatore Magliocca, Stefano Mazzocchi, Fabrizio Vignati, Paolo Vinci

UFFICIO MARKETING

Tel. 0171.392211

(telefonare orario ufficio 9-12)

E-mail: marketing@newspapermilano.it

EDITORE

Newspaper Milano Srl

Sede legale: Via Giosuè Carducci n. 18
20123 Milano (MI)

STAMPA

L'Artistica Savigliano Srl

CONCESSIONARIA PUBBLICITÀ

Polo Grafico S.p.a.

Via G. Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN)

Tel. 0171 392208/09/10

E-mail: marketing@polografico.it

pubblicita@polografico.it

DISTRIBUZIONE PER L'ITALIA

Press Di Srl

Via Mondadori, 1 - 20090 Segrate (MI)

SERVIZIO ABBONAMENTI

Abbonamento cartaceo: €25 per 5 numeri

Abbonamento digitale: €23 per 5 numeri

Il servizio informazioni per abbonamenti

è in funzione dal lunedì al venerdì

dalle 8,30 alle 12,30 - tel. 0171-392211

diffusione.newspapermilano@gmail.com

RISERVATEZZA PER GLI ABBONATI

L'editore Newspaper Milano Srl, garantisce la massima riservatezza dei dati forniti dagli abbonati e le possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione ai sensi del Regolamento (UE) n° 2016/679 del Parlamento europeo e norme collegate scrivendo a Newspaper Milano Srl, via Giovanni Agnelli, 3 - 12081 Beinette (CN), oppure inviare una e-mail a: diffusione.newspapermilano@gmail.com

Pubblicazione bimestrale registrata presso il Tribunale di Milano il 14 giugno 1980 n. 256. La testata Giornale delle Assicurazioni è di proprietà della Newspaper Milano Srl.

Newspaper

N. 2 LUGLIO 2021



PRIMO PIANO

ASSOCIAZIONI

IVASS

DALLE ASSICURAZIONI

I NOSTRI FOCUS

Italian Insurance Association 4

Presentato il Manifesto 2021-22. L'obiettivo è il miliardo di investimenti nel 2023

Indagine Ivass 8

Le conoscenze e i comportamenti assicurativi degli italiani

Agenti di assicurazione 12

Il plurimandato è da difendere

Novità Aiba 14

Nasce l'Academy per formare i brokers

Indagine **Ania** sui rami danni: nel I trimestre 2021 premi a 9,6 miliardi di euro... 18

Il convegno annuale dell'**Anra** ha messo in luce la figura del Risk Manager 24

Vincenzo Cirasola di **Anapa** docente al master dell'Università Cattolica 27

Assiteca/1, un nuovo logo per guardare al futuro 30

Assiteca/2, nuovo Park Ambassador di "BAM - Biblioteca degli Alberi Milano" 30

L'ipertrofia burocratica non serve ai consumatori e danneggia gli agenti 32

Con il "preventivatore" l'Rc auto non ha più segreti 33

Chiarimenti sugli orientamenti **Eiopa** in materia di sicurezza e governance ICT ... 33

Itas Mutua, eletto il nuovo Consiglio di Amministrazione per il triennio 2021-23 .. 40

Generali Italia, Alleanza Assicurazioni e D.A.S. star a Le Fonti Awards 2021 42

Utile netto consolidato a 87,3 milioni di euro per **Sara Assicurazioni** 44

Swiss Re lancia l'allarme: il 20% degli ecosistemi è a rischio collasso 45

Per **Cattolica Assicurazioni** risultato operativo ottimo a 412 milioni di euro 50

Ricerca **Groupama** sulla mobilità post Covid: un italiano su due cambierà marcia... 52

World Environment Day delle Nazioni Unite: **Allianz** e l'impegno per l'ambiente .. 56

Ad Alessandro Deodato la guida di **Bnp Paribas Cardif** in Italia 58

UnipolSai lancia UniboxSafe, la versione della box per una maggiore sicurezza... 59

Intesa Sanpaolo Insurance Agency soluzioni assicurative adatte alle imprese 62

HDI e Amissima Assicurazioni vicine ai clienti nella campagna vaccinale..... 66

Gaag Lloyd Italico e Unat: avviato il percorso di unificazione 66

Wefox chiude un round di finanziamenti record serie C per insurtech 66

L'esperto. Le coperture assicurative della Rc sanitaria e l'evoluzione di mercato ... 16

Formazione. La validazione dei contenuti formativi nel mondo

finanziario e assicurativo 22

Appalti e cauzioni. Analisi del D.L. 31 maggio 2021, n. 77 28

Prospettive. Minimizzare il rischio assuntivo nelle assicurazioni

con l'"inversione della perizia" 34

Insurtech. Compagnie assicurative dirette: la difficile crescita

del canale Internet in Italia 36

Immobiliare. Mutuo casa, perché rivolgersi al notaio in fase di contrattazione..... 38

Fisco/1. Società di assicurazione: nel quadro RQ le riserve matematiche

dei rami vita 48

L'intervista. I provider: innovazione e imprenditorialità nei servizi assicurativi... 54

Fisco/2. Il trattamento fiscale della polizza "key-man" alla luce

del principio di inerenza 60

Sicurezza informatica. Cybersecurity: qualcosa è sempre meglio di niente..... 64



Insurtech

L'obiettivo è il miliardo di investimenti nel 2023

Presentato il Manifesto 2021-2022 di Italian Insurtech Association che mira ad accelerare lo sviluppo del settore e a sfidare i grandi colossi del web

Aumentare il valore degli investimenti, accelerare lo sviluppo di competenze digitali, adeguare il contesto normativo e confrontarsi con i player internazionali: è questa la ricetta contenuta nel Manifesto 2021-2022 presentato nelle scorse settimane durante l'assemblea dei soci di IIA - Italian Insurtech Association.

Redatto dalla stessa IIA e approvato da tutta la comunità insurtech italiana e dalle principali compagnie assicurative che fanno parte dell'associazione, il documento vuole definire in 13 punti la strategia per realizzare una rivoluzione digitale nel settore, un cambiamento oggi necessario per rispondere alla sfida di un mercato assicurativo che dovrà essere sempre più digitale e tecnologico. Il settore assicurativo rappresenta oggi oltre il 7% del Prodotto interno lordo italiano, fortemente integrato con qualsiasi altro settore industriale e che impiega quasi 400mila persone sul territorio nazionale. Si tratta pertanto di un comparto chiave che deve cogliere appieno la trasformazione digitale per continuare a competere a livello italiano e internazionale. Nonostante la penetrazione

delle polizze digitali in Italia non superi l'1,3%, lo scenario è destinato fortemente a cambiare. Da un'indagine prodotta da IIA in collaborazione con EMF group e supportata da elipsLife emerge infatti come entro 10 anni l'82% dei consumatori di prodotti assicurativi sarà digitale rispetto all'attuale 30-35%. A spingere questa crescita, oltre ai nuovi bisogni assicurativi (quali la salute e la sharing economy), la nascita di nuovi servizi proposti da distributori non assicurativi, come banche, utilities, grande distribuzione & e-commerce. Il 60% dei nuovi consumatori digitali ha infatti acquistato polizze online da questi nuovi attori e solo il 5% da una compagnia. Sotto la forte spinta alla digitalizzazione imposta dal Covid-19, agenti e broker si dicono pronti all'evoluzione digitale, anche se ad oggi l'80% degli intermediari non offre ancora servizi online. "Per evitare di rimanere schiacciati

dai nuovi colossi del web, che offrono servizi online facilmente accessibili, il comparto assicurativo deve avviare una vera rivoluzione digitale al suo interno - commenta **Simone Ranucci Brandimarte** (nella foto), presidente di IIA -. Le linee guida approvate da tutta la comunità insurtech spingono per velocizzare la transizione digitale dell'industria assicurativa indicando nei 13 punti le misure alla base del cambiamento. La strategia per il 2021-2022 parte dall'obiettivo di aumentare drasticamente il valore degli investimenti in insurtech, per passare dai 50 milioni del 2020 a un miliardo di euro nel 2023. Un

L'assemblea dei soci IIA ha approvato il nuovo consiglio direttivo confermando Simone Ranucci Brandimarte alla carica di presidente



Le linee guide: aumentare il valore degli investimenti, accelerare lo sviluppo di competenze digitali, adeguare il contesto normativo e confrontarsi con i player internazionali

piano ambizioso che crediamo possibile attraverso una serie d'azioni: sviluppo delle competenze tecniche e digitali dei propri operatori, aumento delle sperimentazioni tecnologiche, accelerazione di poli digitali insurtech, valorizzazione degli investimenti del Recovery Plan, adeguamento normativo, confronto con la community internazionale, so-

stegno alla diversity e gender equality, creazione di una forte identità del settore".

Durante l'assemblea è stato inoltre approvato il nuovo consiglio direttivo, che ha visto la conferma di Simone Ranucci Brandimarte a presidente del consiglio direttivo e di Gerardo Di Francesco a segretario generale.

I tredici punti dell'agenda

1 Aumentare il valore degli investimenti in Insurtech

Premessa - L'Insurtech Investment Index ha mostrato un valore di mercato 2020 attorno ai 50 milioni di euro

Obiettivo - Raggiungere un miliardo di euro entro il 2023 e far crescere il 2021 e 2022 di conseguenza.

2 Valorizzare lo stimolo del Recovery Plan negli investimenti

Premessa - Alcune industrie necessitano più di altre degli sforzi di digitalizzazione: l'industria assicurativa è una di queste. Parte del Recovery Plan dovrà essere indirizzato a questo.

Obiettivo - Dobbiamo aprire un dialogo con le istituzioni al fine di valorizzare la dimensione dell'industria assicurativa e sottolineare il rischio sul paese di una non veloce e sostenibile digitalizzazione.

3 Sviluppo di competenze tecniche e digitali

Premessa - Il gap di competenze tecniche e digitali rappresen-

ta la vera barriera allo sviluppo dell'innovazione nel settore assicurativo, ancora prima degli investimenti. Formazione, e-learning, transfer di competenze tramite collaboratività devono essere incentivate.

Obiettivo - L'associazione deve arrivare a erogare direttamente almeno 100.000 ore di formazione nel prossimo triennio e portare l'intero sistema verso la stessa direzione.

4 Accelerare poli digitali Insurtech

Premessa - Occorre ridurre il gap tecnologico tra industria assicurativa e tech accelerando contaminazioni e istituendo chapter permanenti su tematiche tecnologiche, indirizzati alla conduzione di ricerche e accelerazione del business.

Obiettivo - L'associazione deve portare avanti almeno 5 chapter all'anno su tematiche tecnologiche, con relativi output.

5 Evolvere Open Insurance

Premessa - Le Insurtech sono al centro di uno scenario che

porterà le compagnie tradizionali ad accelerare il percorso verso l'Open Insurance e l'innovazione del business. Occorre ampliare la distribuzione di prodotti assicurativi tramite terze parti (banche, utilities, e-commerce) in ottica di Insurance Inclusion, per un aumento della penetrazione.

Obiettivo - Istituire un osservatorio permanente sulle best practice come cloud, API e microservizi, ecc.

6 Adeguare il contesto normativo

Premessa - Occorre costruire solidi canali di comunicazione con le istituzioni, volti a supportare le stesse nel recepimento dei regolamenti europei, affinché trovino attuazione reale.

Obiettivo - Raddoppiare la frequenza di incontri e white paper compliance dell'associazione.

7 Misurarsi con un contesto globale

Premessa - Continua l'accelerazione dei mercati esteri in ambito Insurtech.

Obiettivo - Triplicare le iniziative di confronto con i nostri omologhi nel mondo focalizzandoci su best practice internazionali.

8 Incentivare diversity e gender equality nell'industry

Premessa - È necessario che le metriche su diversity e gender equality rilevate dall'associazione evolvano rapidamente. Dobbiamo continuare a misurarli e continuare a sensibilizzare il mercato su questo tema.

Obiettivo - Aggiornamento annuale della ricerca su diversity e apertura di un chapter dedicato.

9 Supportare il progetto di identità nazionale digitale

Premessa - Diritti e doveri digitali partono da un'identità digitale.

Obiettivo - Occorre che almeno il 50% degli operatori di mercato si doti di protocolli di

autenticazione tramite SPID.

10 Più sperimentazioni tecnologiche

Premessa - Favorire la sperimentazione e l'adozione di tecnologie innovative, aumentando la quantità e qualità delle collaborazioni fra compagnie e Insurtech. La sperimentazione di per sé è un valore e IIA deve porsi come acceleratore di tali progetti.

Obiettivo - Raddoppiare le occasioni di confronto e collaborazione tra compagnie e Insurtech.

11 Leva sull'Insurtech per diminuire le frodi

Premessa - Il digitale non toglie, bensì allarga il mercato, aumenta le offerte e agevola il consumatore, che deve però essere accreditato. L'adozione del Sigillo IIA va proprio in questa direzione.

Obiettivo - Adozione del Sigillo IIA da parte del 70% del mercato Insurance.

12 Creazione di un fronte comune

Premessa - L'Insurtech viene spesso accomunato ad altri segmenti, mentre deve avere un'identità sua, chiara e precisa. Affinché sia individuato e rappresentato, occorre creare un fronte comune con le istituzioni, le altre associazioni e i membri del settore.

Obiettivo - Presentare le istanze dell'Insurtech alle istituzioni almeno tre volte l'anno.

13 Vertical chapters

Premessa - Per accelerare lo sviluppo dell'innovazione nel mercato assicurativo e per realizzare gli obiettivi di cui sopra, occorre lavorare insieme e confrontarsi spesso su tematiche attuali e di primaria importanza.

Obiettivo - L'associazione deve portare avanti almeno 12 chapters tematici e strutturati all'anno, con relativi output.



Le conoscenze e i comportamenti assicurativi degli italiani

Indagine dell'Ivass condotta in collaborazione con l'Università degli Studi di Milano-Bicocca e Doxa

L'ivass ha presentato nelle scorse settimane i risultati dell'indagine su **"Conoscenze e comportamento assicurativo degli italiani"** condotta in collaborazione con **l'Università degli Studi di Milano-Bicocca e Doxa**. Il progetto, finanziato con i fondi messi a disposizione dal MISE e in linea con le finalità del Comitato Edufin, è il primo in campo assicurativo e si propone di colmare l'assenza anche a livello internazionale di un sistema di misurazione sia del livello di conoscenze e competenze assicurative della popolazione sia, in prospettiva, dei risultati della strategia volta a rafforzarle. **L'indagine è un primo passo per avere una fotografia dello stato delle conoscenze e**

I NOSTRI NUMERI

2.053

Numero degli intervistati

dei comportamenti assicurativi degli italiani, da cui muovere per giungere alla definizione di strumenti di misurazione del livello di alfabetizzazione assicurativa precisi e affidabili.

Tra le utilità del lavoro c'è sicuramente quella di averci fornito una ricca mole di informazioni che verranno messe a disposizione delle istituzioni, degli studiosi, degli stakeholders per stimolare contributi sia sul piano del metodo che delle azioni da intraprendere.

I RISULTATI DELL'INDAGINE
L'Indice generale di

assicurazione in Italia è di 54/100. Non è possibile una comparazione con altre realtà internazionali perché l'indagine Ivass è la prima realizzata a livello Paese.

Questo il punteggio dei 5 indici sintetici:

1) Conoscenza assicurativa: 30,4, calcolato come media delle valutazioni di conoscenza dei termini di base pari a 40,6 e conoscenza dei prodotti assicurativi pari a 20,1

La conoscenza assicurativa degli italiani è insufficiente, sia quella di base - che è stata indagata chiedendo la definizione corretta di tre concetti tipici della cultura assicurativa: Premio, Franchigia, Massimale - sia quella sui prodotti assicurativi. Ad influenzare il livello di conoscenza degli italiani è

soprattutto il livello di scolarizzazione. A una maggiore scolarizzazione sono associati livelli di conoscenza più elevati. La conoscenza è migliore negli uomini rispetto alle donne e al Nord rispetto al Sud e alle Isole. Chi abita in città di medie dimensioni ha una maggior conoscenza rispetto a chi vive in grandi città o piccoli centri urbani.

Un eccesso di fiducia (overconfidence) nelle proprie conoscenze emerge dalla differenza fra la percentuale di chi afferma di avere conoscenze assicurative e quella di chi risponde correttamente alle domande. Poco più del 60% degli intervistati afferma di conoscere bene tutti e tre i concetti di premio, massimale e franchigia ma la percentuale di chi ri-

sponde correttamente e congiuntamente alle domande su questi tre concetti è appena del 13,9%. Un quarto del campione di coloro che ritengono di conoscere cosa si intenda per premio pensa che con esso si possa indicare anche il capitale in caso di rimborso. Anche in tema di prodotti assicurativi è stata riscontrata una divaricazione fra l'affermazione di conoscerli e la reale conoscenza. L'"overconfidence" varia a seconda delle polizze: va da più di dieci volte nella temporanea caso morte, a quattro volte in quella infortuni, a tre volte di quelle di previdenza complementare e a due volte in media di quelle vita. Il 68,7% delle persone ritiene di non aver bisogno dei consigli dell'assicuratore né di doversi affidare a fonti informative esterne. Questo eccesso di fiducia nelle proprie capacità può indurre l'assicurato a scelte tendenzialmente poco efficaci ed efficienti. Vi è in sostanza una errata percezione del proprio livello di alfabetizzazione assicurativa. Agire per migliorare la conoscenza

I NOSTRI NUMERI

54

Numero delle domande raggruppate in 5 aree

diventa sfidante in considerazione della particolare natura del target, convinto di non averne bisogno.

2) Fiducia: 59,5

La fiducia verso la compagnia e/o l'intermediario non è l'unico elemento che influenza le scelte dei consumatori. In particolare, l'importanza della fiducia – come elemento che influisce sulle scelte assicurative – diminuisce all'aumentare della scolarizzazione e nei grandi centri urbani.

La volontà è definire strumenti di misurazione precisi e affidabili del livello di alfabetizzazione assicurativa

Si nota invece un aumento significativo dell'importanza della fiducia negli over 65.

3) Avversione al rischio: 60,2

Dall'indagine è emerso che più elevato è il livello di istruzione, maggiore è l'avversione al rischio. Inoltre, l'avversione al rischio è più marcata nei giovani e nel Nord Est. Tuttavia, gli intervistati pur timorosi dei rischi che corrono non accedono alle relative coperture. Ad esempio, per

il 76,7% degli intervistati i timori più sentiti per il presente o il futuro sono i problemi di salute per malattie o infortuni e tuttavia una Polizza Malattia è sottoscritta dal 10,6% degli intervistati, percentuale che sale al 20,2% per la Polizza Infortuni. Ad analoghe conclusioni si giunge in merito al timore di calamità naturali: anche se è maggiore al Sud e nelle Isole rispetto al Nord, è proprio al Nord che si riscontra una maggio-



re percentuale di sottoscrizione di queste polizze (circa 20% vs. il 4,1% al Sud e il 3,5% nelle Isole).

4) Logica

assicurativa: 63,7

È intesa come "capacità di individuare i corretti collegamenti logici tra concetti in ambito assicurativo". È più elevata per gli uomini e per la popolazione ricompresa nelle fasce di età 18-34 anni e 35-54 anni ed è positivamente correlata con il livello di scolarizzazione. I

punteggi differiscono in relazione alle aree geografiche: i punteggi di Sud e Isole sono più bassi che nel resto d'Italia.

I dati sulla logica assicurativa possono suggerire che il cittadino italiano, se accompagnato a maturare una conoscenza di base e dei prodotti adeguata, abbia la capacità di trarre delle conseguenze decisionali corrette. A tale constatazione si aggiunge un dato di natura comportamentale: il

65,9% del campione dichiara di avere una buona propensione (molto e abbastanza) alla valutazione di diverse offerte prima di scegliere quale polizza sottoscrivere. Questa propensione è più marcata negli uomini rispetto alle donne, si riduce all'aumentare dell'anzianità e cresce all'aumentare della scolarizzazione.

5) Efficacia della comunicazione

assicurativa: 56,3

Il set informativo dei prodotti assicurativi è considerato abbastanza chiaro solo dal 34% degli intervistati; più del 50% invece manifesta insoddisfazione sulla comprensibilità. In particolare, scarsa comprensibilità, opacità e complessità delle polizze è rilevata dagli intervistati con alta scolarizzazione. Non emergono differenze per genere, età e area geografica. In generale, chi è più consapevole, perché dispone di strumenti interpretativi/culturali maggiori (laureati e studenti) o perché è più abituato ad

assicurarsi, ritiene le informazioni assicurative scarsamente comprensibili. La scarsa comprensibilità risulta tra le principali cause di mancata sottoscrizione della polizza (50%), subito dopo il costo (67,5%); seguono la sfiducia nei confronti delle assicurazioni (42,4%) e da esperienze negative pregresse (28,7%).

CULTURA ASSICURATIVA

Oltre il 70% degli intervistati considera la cultura assicurativa non adeguata. Questa considerazione negativa si accentua all'aumentare della competenza assicurativa e del titolo di studio (laurea triennale e magistrale). È opinione degli intervistati che il gap conoscitivo andrebbe colmato innanzitutto dalle istituzioni pubbliche (60%) (Ivass, Consob, Banca d'Italia, Ministero dello Sviluppo Economico) e dalle compagnie assicurative, banche e intermediari assicurativi (45,5%).

Il videogame Ivass entra nelle scuole

Ivass e Ania collaborano per favorire la diffusione della cultura assicurativa nelle scuole secondarie di I e II grado. Il videogioco "IN VIAGGIO. Occhio all'imprevisto!" realizzato dall'Ivass sarà incluso nel materiale didattico dell'anno scolastico 2021/2022 nell'ambito del progetto "Io&iRischi" per promuovere tra i ragazzi una maggiore consapevolezza del rischio e della sua prevenzione e gestione.

Prova il gioco:



Guarda la presentazione dell'indagine:





Belvedere di Quarto - Genova



ovunque...per la tua casa,
per un edificio nZEB



Mondovì
0174-570011
www.scccostruzioni.com
info@scccostruzioni.com

Dante 47 - Cuneo



Residenze Palazzo Poste - Verona



Il plurimandato è da difendere

Gli agenti assicurativi possono operare in Italia, nei Rami Danni, soprattutto grazie alla Legge n.40/2007 che vieta i patti di esclusiva tra compagnie ed agenti

Il 4 agosto 2020 è stato emanato dall'Ivass, l'Authority del settore assicurativo in Italia, il Provvedimento n. 97, recante modifiche ed integrazioni ad alcuni vigenti regolamenti Ivass, tra i quali il n. 40/2018 che detta le disposizioni attuative in materia di distribuzione assicurativa. Tale Provvedimento 97 è entrato in vigore in data 31 marzo 2021 e contiene alcune norme che, a giudizio di autorevoli esperti ed osservatori e secondo il Sindacato Nazionale Agenti professionisti (Sna), avranno un effetto gravemente limitante sulla concorrenza nella distribuzione dei prodotti assicurativi, andando direttamente ad incidere sul D.L. n. 179/2012, convertito nella legge n. 221/2012, per quanto attiene le "collaborazioni tra intermediari". Il comma decimo dell'art. 22 della predetta Legge, stabilisce che "al fine di favorire il superamento dell'attuale segmentazione del mercato assicurativo ed accrescere il grado di libertà dei diversi operatori, gli intermediari assicurativi possono adottare forme di collaborazione reciproca nello svolgimento della propria attività anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati". Tale disposizione normativa ha avuto un rilevante impatto sulle assicurazioni in Italia, consentendo ai clienti degli agenti e dei broker di poter trovare, presso i predetti professionisti di fiducia, una più vasta offerta contrattuale e poter quindi operare scelte più ampie e consapevoli. Nel Regolamento n. 40/2018 l'Ivass stesso non aveva affatto previsto che gli agenti assicurativi dovessero informare le imprese



Claudio Demozzi

Presidente nazionale SNA

preponenti di tutte le collaborazioni "orizzontali" intraprese con altri agenti o broker, proprio per consentire una diffusione dell'istituto delle collaborazioni libera da interventi e pressioni delle imprese. Invece, con il Provvedimento n. 97/2020, l'Ivass è tornato sui suoi passi imponendo, in due specifiche disposizioni (art. 4 n. 12 lett. b. e art. 4 punto 18 n. 2) agli agenti di comunicare alle rispettive imprese mandanti l'esistenza di accordi di collaborazione orizzontale e di affiggere nella propria agenzia l'elenco delle imprese con le quali l'intermediario abbia rapporti diretti o indiretti (anche mediante for-

Secondo Sna il Provvedimento n.97 avrà un effetto gravemente limitante sulla concorrenza nella distribuzione dei prodotti assicurativi

me di collaborazione orizzontale). Si tratta, con ogni evidenza, di disposizioni di dubbia legittimità, in quanto in contrasto con la normativa primaria di cui al D.L. 179/2012 convertito nella Legge n. 221/2012, che non prevede affatto simili obblighi di comunicazione alle imprese preponenti. Tali recenti disposizioni emanate dall'Ivass, inoltre, non potranno che sortire l'effetto di deprimere quella concorrenza ed ampliamento di offerta dei prodotti assicurativi che il D.L. 179/2012 mirava a promuovere e garantire. Ciò, anche a seguito dell'evidente facoltà di intromissione e condizionamento che le imprese assicuratrici potranno esercitare sulla libera scelta degli agenti mandatarî di collaborare con altri colleghi. Di contro, nessun ragionevole vantaggio può essere individuato da simili disposizioni in favore dell'utenza, che potrà soltanto veder ristretta la propria cerchia di opportunità ed offerte assicurative. Sna, dopo vari tentativi di indurre l'Autorità ad una riformulazione del Regolamento, si è visto costretto ad adire le vie legali ed ha presentato ricorso innanzi al Tar del Lazio, avverso il predetto Provvedimento Ivass. L'Ivass si è costituita con una memoria difensiva con cui ha, tra l'altro, sostenuto che "la compagnia UnipolSai Assicurazioni, in particolare, aveva rappresentato in sede di pubblica consultazione la necessità di poter disporre di un'informazione compiuta sugli accordi di collaborazione stipulati dalla propria rete distributiva...". Questo passaggio, come altri della memoria depositata dall'Authority, lascia piuttosto perplessi. È infatti noto che gli agenti assicurativi possono operare in plurimandato in Italia, nei Rami Danni, soprattutto grazie alla Legge n.40/2007 che vieta i patti di esclusiva tra compagnie ed agenti. Così come è ben noto che numerose tra le primarie imprese assicurative hanno assunto nel tempo comportamenti volti ad ostacolare l'esercizio di tale

legittima facoltà. Basta al riguardo richiamare quanto già a suo tempo rilevato dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato con il Provvedimento del 20 maggio 2014. È altresì evidente che la collaborazione tra intermediari, consente a questi ultimi di offrire ai clienti una ben più ampia scelta di prodotti, sempre più idonei al soddisfacimento delle esigenze assicurative. Tuttavia, nessun intermediario assicurativo può resistere alle pressioni e disincentivazioni delle proprie imprese mandanti, qualora queste si determinino ad ostacolare talune collaborazioni tra intermediari. Conseguentemente, risulta agevole prevedere che l'obbligo di informativa in tema di collaborazioni, a favore delle imprese mandanti, consentirà a queste ultime di indirizzare le reti agenziali verso il soddisfacimento dei propri interessi imprenditoriali, potenzialmente anche in danno dell'utenza. Del resto, si è richiamato in precedenza il passo della memoria difensiva di Ivass, nel quale emblematicamente l'Istituto di Vigilanza ha riportato una specifica richiesta di UnipolSai, mirante a conoscere le collaborazioni che i propri agenti instaurano con colleghi di altre imprese. **L'Istituto di Vigilanza non può non conoscere, anche a seguito dell'istruttoria del 2014 dell'Antitrust, la pluralità di strumenti che le compagnie assicuratrici possono mettere in campo per limitare l'autonomia professionale degli intermediari assicurativi e per limitare la diffusione del plurimandato propriamente detto e di quello "orizzontale".** Non a caso il D.L. 179/2012 individuava nella normativa sulle libere collaborazioni uno strumento per superare la segmentazione dell'attività assicurativa rispetto al mercato dell'intermediazione; segmentazione che, di fatto, potenzialmente verrebbe ricostituita a seguito dell'entrata in vigore del Provvedimento n. 97 dell'Ivass. ■

La collaborazione tra gli intermediari consente loro di offrire ai clienti una ben più ampia scelta di prodotti

Nasce “Aiba Academy”, il brand della formazione dei broker Aiba

Marcello Bottazzi, presidente del Comitato tecnico scientifico dell'associazione, illustra quali sono le peculiarità di questo importante servizio



Marcello Bottazzi

presidente Comitato tecnico scientifico
Aiba

I numeri della formazione Aiba nel 2020 e nei primi mesi del 2021 sono significativi: oltre 230 corsi che hanno coinvolto complessivamente quasi 8.800 partecipanti. La formazione e l'aggiornamento professionale sono tra i servizi fondamentali dell'Associazione

Italiana Brokers di assicurazioni, la cui mission è garantire lo sviluppo, la professionalità e la qualità del lavoro del broker, e per il quale è stata istituita una struttura interna dedicata.

Ce ne parla **Marcello Bottazzi**, presidente del Comitato tecnico scientifico di Aiba.

Come nasce il brand Aiba Academy?

“Per i broker, quindi per l'Aiba che li rappresenta, la formazione e l'aggiornamento professionale continui sono la chiave per poter continuare a rispondere alle richieste provenienti dal mercato, sempre più complesse e articolate. Per l'associazione è una vera e propria missione quella di fornire gli strumenti più all'avanguardia nella formazione e promozione della cultura assicurativa e garantire così valore aggiunto ai propri associati. L'esigenza di una struttura dedicata all'elaborazione e diffusione di cultura in campo assicurativo non è nuova, anzi risale ai primi anni '90: la richiesta

di formazione da parte dei broker è sempre stata presente, ma ha molto tardato a trovare risposte strutturate e dedicate sul mercato, anche le grandi aziende di brokeraggio la sviluppavano internamente, e dominava comunque l'addestramento sul campo. Nel tempo Aiba è diventata un punto di riferimento per la formazione dei broker, grazie alla capacità di strutturare percorsi formativi di qualità, sia su temi generali dell'intermediazione assicurativa, sia su quelli altamente specialistici e verticali. Oggi tutta questa esperienza è condensata in Aiba Academy, il nuovo brand sotto il quale è raccolta tutta l'ampia attività culturale e di formazione di Aiba, struttura diretta dal Comitato tecnico scientifico che oggi presiede e che conta undici persone di riconosciuta competenza e preparazione nella professione, esperti formatori provenienti dalle aziende associate, oltre che professori universitari”.

Che impatto ha avuto la pandemia sulla necessità di riadattare le attività di formazione in modalità remota?

“Sin dal mese di marzo 2020, abbiamo modificato la nostra offerta passando dai corsi in aula all'e-learning e ai webinar, continuando a garantire uno dei servizi fondamentali dell'associazione. La possibilità di aggiornarsi anche a distanza ha rappresentato un'opportunità per i broker, ma è innegabile che la formazione in aula abbia l'ineguagliabile vantaggio di rappresentare un momento di networking, scambio, incontro. La grande voglia dei partecipanti di ritrovarsi in aula conferma la mia convinzione di formatore che l'efficacia e il ritorno della formazione stiano proprio in quei momenti di scambio, che arricchiscono il semplice apprendimento della nozione”.

Che tipologia di corsi si possono trovare nell'offerta formativa di Aiba?

“Il sito ufficiale di Aiba è sempre aggiornato con l'offerta formativa relativa all'anno in corso. I corsi sono estremamente variegati nei contenuti e pensati per diversi target specifici perché, al di là di garantire l'assoluzione degli obblighi formativi minimi previsti per legge, il nostro scopo fondamentale è contribuire a dare un reale valore aggiunto

alla professionalità dei broker. Innanzitutto, supportiamo i broker nella preparazione all'esame di abilitazione Ivass per l'iscrizione alla sezione B del RUI (requisito indispensabile per poter ricoprire cariche di vertice nelle società di brokeraggio, ndr). È un esame complesso, articolato su più materie sia di tecnica assicurativa, sia di preparazione sulla normativa e comporta una selezione piuttosto stringente, con un tasso di ammessi solo del 30%. Siamo orgogliosi di poter dire che la percentuale di successo di chi segue il corso Aiba, è più che doppia della media generale. L'offerta formativa di Aiba Academy comprende poi Broker Top Training, una linea di formazione per il top management delle società di brokeraggio, organizzata in giornate tematiche. Quest'anno approfondiremo i temi delle evoluzioni normative, in particolare il recepimento della IDD,

il cyber risk, il welfare sanitario, i rischi catastrofali, per poi concludere con una sessione in cui faremo il punto della situazione sul mercato e problemi di compliance che si sono manifestati durante l'anno. Estrema importanza hanno anche i corsi dedicati al gruppo

Aiba Giovani, che hanno condizioni economiche molto vantaggiose e sono articolati secondo modalità innovative, come ad esempio gli speed date con i partner dell'associazione: incontri one-to-one con rappresentanti delle compagnie e delle realtà del settore assicurativo vicine ad Aiba, che possono aiutare i colleghi più giovani a conoscere meglio le soluzioni presenti sul mercato”.

Parlando di giovani, Aiba si rivolge anche a chi non è ancora un broker...

“La nostra attività formativa si completa anche al di fuori delle nostre aule, reali o virtuali che siano, coinvolgendo anche gli studenti, grazie a consolidate partnership con le più prestigiose Università italiane. Le iniziative sono diverse, tra le altre: borse di studio stanziate per gli studenti meritevoli del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Alma Mater di Bologna, Insurance Game realizzati in partnership con l'Università Cattolica, collaborazioni e docenze con le maggiori Università italiane, come l'Università del Sannio e Università Bocconi”.



Le coperture assicurative della Rc sanitaria e l'evoluzione del mercato



Avv. Paolo Vinci

Avvocato in Milano e professore in UniMeier

L'Istituto di Vigilanza e l'Ania rendono annualmente pubblici i risultati di un'analisi sulle polizze per la Rc delle strutture sanitarie pubbliche e private e del personale sanitario. Un'analisi dei dati relativi agli ultimi anni permette di fare un'analisi di mercato ai fini di una valutazione, il più possibile, veritiera dello stato dell'arte. Il settore della Rc medica è ripartito su un numero molto limitato di compagnie:

risultano raccogliere premi in totale 39 imprese (29 italiane e 10 estere) suddivise fra le diverse categorie di rischio.

Per le strutture sanitarie pubbliche, nel 2016, il 95% dei premi era raccolto da tre imprese estere e da una impresa italiana, mentre, nel 2019, le imprese estere erano quattro ed una sola italiana. Nelle strutture sanitarie private il 95% dei premi raccolti è ripartito per circa il 60% tra quattro imprese italiane e il restante 35% fra cinque imprese estere. Nel settore delle coperture del personale sanitario è più marcata la presenza delle imprese italiane: del 95% dei premi raccolti in questo comparto, oltre i tre quarti è realizzato da undici imprese italiane ed il 19% da tre imprese estere.

L'ivass ha pubblicato questi dati a valle di una poliedrica statistica sul decennio 2010-2019, sui rischi da responsabilità civile sanitaria in Italia. Nel 2019, la raccolta premi per i rischi da Rc sanitaria ammonta a 579 milioni di euro, con una flessione del 6,5% rispetto al 2018, provocata dal minor

numero di polizze sottoscritte dalle strutture sanitarie pubbliche, le quali ricorrono sempre più spesso alla cosiddetta "auto-ritenzione del rischio", definita "auto-assicurazione" (io la definirei, meglio, "non assicurazione"). Nel 2016, il volume dei premi del portafoglio diretto italiano era pari a 592,3 milioni, ripartiti al 48% tra le polizze stipulate dalle strutture sanitarie pubbliche, al 16% tra quelle sottoscritte dalle strutture sanitarie private e al restante 36% tra quelle sottoscritte dal personale sanitario. Rispetto al 2015 i premi erano rimasti stabili: nel 2016, il volume dei premi delle strutture sanitarie pubbliche, pari a



283,9 milioni, era risultato in aumento del 5,8% rispetto al 2015 dopo un lungo periodo di riduzioni; anche quello relativo alle strutture sanitarie private (con un volume di poco superiore ai 90 milioni) era risultato in crescita del 10,1%, mentre i premi relativi alla copertura del personale sanitario, pari a circa 215 milioni, registravano la contrazione del 10,4% (prima diminuzione registrata dal 2010). In buona sostanza, nel periodo 2010-2016 il volume dei premi per il totale della Rc medica è diminuito complessivamente di oltre il 19% (da 734 a 592 milioni). Non v'è dubbio che le strutture sanitarie possano gestire internamente il rischio da responsabilità sanitaria, accantonando annualmente fondi destinati a risarcire i pazienti danneggiati. Nel 2018, le strutture sanitarie pubbliche hanno accantonato fondi per un importo complessivo di 510 milioni di euro, con un trend in diminuzione, rispetto al 2017, del 14%. Tra le regioni, i maggio-

Il settore della Rc medica è ripartito su un numero molto limitato di compagnie: risultano raccogliere premi in totale 39 imprese (29 italiane e 10 estere) suddivise fra le diverse categorie di rischio

ri accantonamenti sono stati effettuati dal Veneto (110 milioni), dalla Lombardia (74 milioni) e dal Lazio (61 milioni).

La tendenza crescente a prediligere forme di autoassicurazione da parte di alcune regioni italiane, ha implicato che il numero delle strutture pubbliche assicurate sia progressivamente sceso negli anni, da oltre 1.400 unità nel 2010 a meno della metà nel 2019. Anche le strutture sanitarie private assicurate sono risultate in diminuzione nello stesso periodo, ma in valore percentuale molto più contenuto (-24%, da 5.505 a 4.195 unità).

Si tratta di dati senza dubbio significativi che mostrano un settore in forte sofferenza. Vi è, però, da valutare se la gestione dell' "auto-ritenzione del rischio" costituisca, o meno, la strada ideale da percorrere per le regioni. Poiché dietro un numero non c'è mai solo un numero, ma "una storia", quindi una valutazione complessa finalizzata ad una precisa strategia, occorre analizzare questo trend per comprendere se quella che appariva, in questo settore, all'inizio del decennio, la panacea di tutti i mali, la risposta economica all'aumento

esponenziale dei costi delle polizze, sia stata, o meno, un successo o un'opportunità. Il forte calo dei premi delle strutture sanitarie pubbliche, ridotte in dieci anni di quasi il 45%, ha portato o meno un vantaggio economico e soprattutto un "ritorno sociale" per la collettività? Secondo me, no. Nonostante tutto, infatti, sono convinto che, in subjecta materia, la delega, da parte della Regione, all'esperto assicuratore costituisca ancora la via maestra da seguire. Garantisce, soppesando vantaggi e svantaggi, una garanzia di qualità ed esperienza impagabili, un perimetro qualitativo di gestione dei sinistri che fornisce all'assicurato quella serenità ideale per compiere il proprio dovere sanitario quotidiano. Ad ormai 4 anni dall'introduzione della Legge Gelli Bianco, animata da non celate finalità deflative del contenzioso, non è ancora possibile pronunciarsi in merito al raggiungimento di tale obiettivo. Ciononostante, rimane l'auspicio che tale provvedimento legislativo possa alleggerire il carico dei sinistri sia in termini di numeri, sia in termini di spese. ■



Rami danni: nel primo trimestre premi a 9,6 miliardi di euro

Secondo il report Ania, l'aumento totale dei premi è ascrivibile, in particolare, alla ripresa del settore non-Auto (+3,5%) e ad una più contenuta diminuzione (-1,4%) dei premi del settore Auto

SETTORE AUTO

4,055
miliardi

Premi totali
al I trim. 2021

L'Ania ha pubblicato il report dei premi trimestrali danni relativi al I trimestre 2021. Alla fine del periodo, i premi totali nel settore sono pari a 9,6 miliardi in aumento dell'1,3% rispetto alla fine del I trimestre del 2020, quando cominciavano a registrarsi i primi effetti delle misure restrittive dovute alla situazione emergenziale legata al diffondersi

della pandemia e che hanno pesantemente condizionato i processi di vendita e l'operatività delle imprese di assicurazione. L'aumento del totale dei premi danni registrato alla fine del primo trimestre 2021 è ascrivibile, in particolare, alla ripresa del settore non-Auto (+3,5%) e ad una più contenuta diminuzione (-1,4%) dei premi del settore Auto.

Più specificatamente, nel comparto Auto si è rilevata una diminuzione dei premi nel ramo R.C. Auto e veicoli marittimi (-3,6%) mentre si conferma l'andamento posi-

vo (+6,9%) del ramo Corpi veicoli terrestri. Il calo del ramo R.C. Auto è l'effetto combinato di un ulteriore e progressivo calo dei premi medi che in base alle stime associative diminuiscono a marzo di oltre il 6% e di un aumento del parco di veicoli assicurati di quasi l'1%.

La diminuzione del premio medio è coerente anche con quanto viene rilevato dall'Istat anche se in questo caso i valori sono assimilabili ai cosiddetti prezzi di listino e non corrispondono ai premi effettivamente pagati dagli assicurati. A marzo 2021 la va-

riazione tendenziale dell'Istat a 12 mesi relativa ai premi R.C. Auto risultava in ulteriore riduzione e pari a -0,8%. Il ramo Corpi veicoli terrestri (ossia le garanzie incendio/furto, kasko dei veicoli), con oltre 0,9 miliardi di raccolta premi a fine marzo 2021, è cresciuto del 6,9% rispetto all'anno precedente.

Dopo la brusca frenata registrata fra marzo e giugno 2020 (-10,4%) dovuta al periodo di lockdown che ha visto diminuire di oltre i due terzi le nuove immatricolazioni e fortemente ridursi i passaggi di proprietà, il ramo ha ripreso progressiva-

ALTRI RAMI DANNI

5,507
miliardi

Premi totali
al I trim. 2021



mente la sua crescita registrando una variazione positiva pari a +8,5% nel terzo trimestre 2020, +4,7% nel quarto trimestre 2020 e sfiorando il 7% a fine marzo 2021.

Gli altri rami Danni sono stati positivamente influenzati dall'allentarsi delle misure restrittive introdotte per arginare il diffondersi della pandemia e dai primi segnali di un lieve recupero del ciclo economico generale.

La crescita complessiva di questo comparto, sebbene influenzata da ciò che è avvenuto a fine marzo 2020, è stata del 3,5%, in linea con la tendenza del settore prima della pandemia. Hanno contribuito

alla ripresa tutti i principali rami assicurativi: il ramo Malattia, con un volume premi di 911 milioni, è cresciuto dell'1,5%, il ramo Infortuni con 947 milioni del 2,8%, il ramo Altri danni ai beni con 795 milioni del 3,1%, il ramo R.C. generale con 1.148 milioni del 6,4% ed infine il ramo Incendio con una crescita dell'8% e un volume di 674 milioni.

Le sole rappresentanze di imprese con sede legale nei paesi europei hanno contabilizzato premi per 1,3 miliardi, in aumento del 4,2% rispetto a quanto rilevato nello stesso periodo del 2020. Il peso percentuale dei premi contabilizzati dalle rappre-

sentanze di imprese europee rispetto al totale è stato di circa il 14% in aumento rispetto ai trimestri precedenti in cui la stessa quota era stata mediamente del 12%: in particolare, nel settore Auto il peso è stato del 6,5% mentre negli altri rami danni del 19,7%. Per alcuni rami tale quota è stata superiore al 40%, come Merci trasportate (47,2%), Corpi veicoli aerei (55,2%) e Credito, per il quale l'incidenza di tali imprese arriva a quasi l'88%. Resta invece particolarmente ridotta e inferiore al 10% nei rami Corpi veicoli ferroviari dove è assente, nel Malattia (4,5%), nella R.C. Auto (6,0%),

nei Corpi veicoli terrestri (8,2%) e nel ramo Assistenza (8,6%). Il settore Auto è risultato in aumento di oltre il 20%. Sono cresciuti i premi della R.C. Auto (+22,0%) e quelli del ramo Corpi veicoli terrestri (+18,8%) in controtendenza con quanto avvenuto per le imprese italiane che nel complesso dei due rami diminuivano a fine marzo del 2,7%. I premi del comparto non auto sono aumentati dello 0,8%. In particolare, il ramo R.C. Generale, la cui raccolta da parte di queste imprese rappresenta poco meno di un terzo del totale (386 milioni), ha registrato alla fine del primo trimestre

RAMI DANNI

9,562

miliardi

Premi totali al I trim. 2021,
+ 1,3% sul I trim. 2020

2021 una crescita del 2,2%. Tra i rami più rappresentativi che contabilizzano oltre 130 milioni si è registrato l'aumento del ramo Infortuni (138 milioni, +5,5%) e del ramo Credito (138 milioni, +3,3%). Relativamente alle imprese italiane ed extra Ue, la principale forma di intermediazione in termini di market share si conferma essere il canale agenziale (71,7%), in lieve diminuzione rispetto a quanto rilevato alla fine del I trimestre del 2020 (72,3%). In particolare, i rami nei quali il canale agenziale risulta più sviluppato sono R.C. Veicoli marittimi (90,4%), R.C. Auto (84,2%), Altri danni ai beni (82,2%), Tutela legale (76,3%), Cauzione (75,5%), R.C. Generale (74,8%) e Assistenza (74,7%). Volumi di business molto ridotti per gli agenti si riscontrano invece nei rami Corpi veico-

li aerei (7,2%), R.C. Aeromobili (10,9%), Corpi veicoli marittimi (12,0%) e Corpi veicoli ferroviari (28,2%) nei quali è molto forte la presenza dei broker con quote di mercato rispettivamente pari a 87,3%, 86,7%, 87,8% e 47,4%.

I broker si confermano il secondo canale di distribuzione dei premi danni con una quota pari al 9,7%. Oltre a quelli già menzionati, i rami in cui l'intermediazione dei broker è molto rilevante sono il ramo Merci trasportate (45,5%), Corpi veicoli ferroviari (47,4%), Credito (27,5%), Malattia (20,4%) e Cauzione (19,9%). Va evidenziato, comunque, che la quota di mercato dei broker è sottostimata, in quanto non considera una parte importante di premi (stimata per il totale danni, nel 2019, in 20,9 punti percentuali) che tali intermediari raccolgono ma che presentano alle agenzie e non direttamente alle imprese. Assumendo che questa incidenza sia applicabile anche per il primo

trimestre 2021, la quota degli agenti per il totale settore danni scenderebbe a 50,4% mentre quella dei broker salirebbe a 30,6%. Gli sportelli bancari con una quota di mercato dell'8% (7,8% alla fine di marzo 2020), continuano a rappresentare un canale di distribuzione in crescita; sono stati maggiormente coinvolti nella commercializzazione dei premi del ramo Perdite pecuniarie (37,7%) e Credito (22,0%). Rivestono tuttavia un ruolo importante (e in crescita) anche nei rami Malattia (12,5%), Infortuni (17,7%), Incendio (13,2%) e Tutela legale (12,1%). La vendita diretta nel suo complesso (comprensiva della vendita a distanza, telefonica e Internet) a fine marzo 2021 registra un'incidenza del 10,2% (9,8% a fine marzo 2020).

Facendo riferimento alle singole moda-

lità di distribuzione della vendita diretta, risulta che le agenzie in economia, gli intermediari a titolo accessorio che operano su incarico dell'impresa e i produttori diretti, pesavano per il 5,8% (5,2% un anno prima), mentre per il 3,2% il canale internet (3,5% nello stesso periodo del 2020); la quota relativa ai premi veicolati attraverso i preventivatori online risulta stabile e pari all'1,4%; in particolare nel settore Auto tale quota è pari al 2,7% mentre più bassa e pari allo 0,3% è quella relativa agli altri rami danni. In particolare, i rami in cui, anche se marginalmente, si fa ricorso da parte degli assicurati all'utilizzo di preventivatori online sono l'Assistenza (2,1%), la Tutela legale (1,5%), gli Infortuni (0,5%) e le Perdite pecuniarie (0,3%).

I broker si confermano il secondo canale di distribuzione dei premi danni con una quota pari al 9,7%



ROYAL PALACE LUXURY SUITES HOTEL GRAND HOTEL SITEA

SUITES DI LUSSO, ATMOSFERE SABAUDE E CUCINA STELLATA



Aperte le sue porte nel centro di Torino il Royal Palace Luxury Suites Hotel *****¹, dimora storica con sei splendide luxury suites firmate Grand Hotel Sitea, elegante e lussuoso riferimento dell'hôtellerie cittadina da più di 90 anni. Raffinato palazzo dell'800 affacciato sulla centralissima Via Carlo Alberto, è stato ristrutturato rispettando fedelmente l'atmosfera e "l'esperienza sabauda". L'alta cucina è normalità quotidiana grazie allo Chef Stellato Fabrizio Tesse, abile fautore dei piatti del Bistrot "Carlo & Camillo" e del Ristorante "Carignano", insignito nel 2019 dell'ambita Stella Michelin. Grand Hotel Sitea, Royal Palace Luxury Suites, Ristorante Carignano e Bistrot Carlo & Camillo; quattro declinazioni, in pieno centro, dell'art de vivre torinese.





La validazione dei contenuti formativi nel mondo finanziario e assicurativo



Franco Amicucci

autore di "Apprendere nell'infosfera", FrancoAngeli

Il tema della validazione dei contenuti è un tema centrale per il futuro dell'apprendimento. Il vantaggio dato dalla disponibilità pressoché infinita di contenuti info-formativi presente nella rete viene meno in assenza di filtri e forme di validazione, in particolare quando vengono trattate materie che richiedono rigore formale come i dati amministrativi, giuridici o procedurali, come nel caso del mondo assicurativo, dove la formazione obbligatoria copre oltre l'80% del monte ore annuale di ogni persona.

In molti casi siamo in presenza di enti validatori esterni alle imprese, pensiamo all'Ivass (l'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni), alla formazione sulla sicurezza, sulla normativa in materia di privacy o di responsabilità e gestione del rischio, oppure alla formazione di figure tecniche fondamentali per i servizi del Paese,

come i controllori di volo e le figure che presidiano il sistema di trasporto ferroviario. Per questo tipo di formazione esistono precise linee guida per i contenuti da trattare e, in alcuni casi, anche per modalità come la durata minima della formazione, la valutazione delle competenze e la loro manutenzione. In questi casi, possiamo considerare la gestione del trasferimento di conoscenza "a cascata": la formazione viene gestita da un'autorità centrale attraverso figure appositamente certificate. Il processo "a cascata" si manifesta anche in altri domini di conoscenza, il più delle volte legati ad autorità private internazionali. Un esempio potrebbe essere costituito dalla certificazione delle capacità di project management. I vincoli, in questo caso, non sono di natura legale ma sono legati all'"autorità morale" dell'ente privato che presiede il processo.

Negli ambienti formativi più strutturati la figura del knowledge holder o del subject-matter expert (Sme), viene formalizzata per ogni area di dominio disciplinare che fonda il capitale intellettuale dell'organizzazione, a partire da tutto il mondo della formazione obbligatoria. Il primo compito di questa figura è quello di supervisionare e validare i contenuti che la struttura formativa interna trasformerà in corsi di formazione, siano essi erogati in modalità digitale o in presenza.

Al tempo, queste figure si relazionano con il mondo scientifico esterno e sono spesso in prima linea quando si tratta di intervenire in convegni e interventi esterni all'azienda.

A volte, ma non necessariamente, la figura coincide con la massima responsabilità formale dell'azienda, ad esempio il responsabile legale per le materie di formazione obbligatoria o il responsabile IT per la formazione delle competenze digitali. In ogni caso, deve relazionarsi con le altre figure professionali del team di formazione, in particolare con il responsabile della struttura formativa interna.

In questa fase, di forte digitalizzazione dell'apprendimento, il knowledge holder è sempre più direttamente coinvolto nei processi formativi, su più piani. In alcuni casi il knowledge holder interviene con presenza diretta nella docen-

za o nel webinar. Essendo una figura con alti ruoli di responsabilità in azienda e con tempo sempre limitato, con difficoltà quindi ad essere presente, sempre più spesso utilizza la modalità della registrazione delle sue lezioni, diventando l'attore principale della produzione di filmati che saranno poi utilizzati nel tempo, all'interno dei percorsi formativi attinenti il suo ambito disciplinare. Non è un docente o formatore, non è quindi passato per i classici percorsi di "tran the trainer", spesso non abituato all'aula, al necessario linguaggio rigoroso, ma al tempo divulgativo richiesto per coinvolgere persone in azienda non specializzate. Per questo, sono sempre più frequenti le richieste di servizi formativi su come la figura che rappresenta l'autorità del contenuto deve atteggiarsi di fronte ad una telecamera.

Questo processo, tuttavia, in alcuni ambiti è sottoposto a una rapida evoluzione, pensiamo ad esempio alla validazione del possesso delle soft skill. L'autorità, in questi casi, è meno legata a figure formali interne ed è sempre più social con la valutazione che non proviene più da una autorità interna, ma dal gruppo di appartenenza e dagli stakeholders di riferimento, compresi i clienti.

Un'ulteriore evoluzione è costituita dall'autorità riconosciuta da altri soggetti dell'infosfera formativa, nuovi soggetti virtuali che assumono il ruolo di knowledge holder come i Mooc, le banche dati giuridiche, i portali di riferimento per materie specifiche. ■

Negli ambienti formativi più strutturati, la figura del knowledge holder o del subject-matter expert (Sme), viene formalizzata per ogni area di dominio disciplinare che fonda il capitale intellettuale dell'organizzazione, a partire da tutto il mondo della formazione obbligatoria

Si è svolto il 19, 20 e 21 maggio il tradizionale convegno annuale di Anra (Associazione Nazionale dei Risk Manager e Responsabili Assicurazioni Aziendali), dal titolo "Enterprise Risk Management e sostenibilità: il percorso per un futuro consapevole", per la prima volta in modalità virtuale in collegamento dalla Torre PwC di Milano.

Attraverso ben sette tavole rotonde, esperti internazionali provenienti dal mondo dell'impresa, della finanza e delle assicurazioni sono andati a fondo nell'analizzare i diversi aspetti della sostenibilità, dal ruolo dei fondi di private equity nella transizione delle imprese verso un business sempre più sostenibile, alla crescente necessità di integrare i criteri ESG nelle coperture assicurative, all'evoluzione della figura del Risk Manager, che gioca oggi più che mai un ruolo chiave a fronte di un contesto sempre più mutevole.

"La figura del Risk Manager si è evoluta e continua a farlo, è un cambiamento che ci troviamo a vivere quotidianamente - commenta **Carlo Cosimi**, presidente Anra -. Si tratta sempre più di un professionista che lavora a cavallo tra scienza ed arte, spinto da una curiosità innata e dalla volontà di integrare la gestione dei rischi tra le diverse funzioni aziendali. Sarà proprio il mix tra scienza, utilizzo di banche dati e modelli predittivi con I.A., e arte, le capacità di visione, comunicazione e creatività, a fornire quel valore distintivo



Il presidente di Anra, Carlo Cosimi, durante il suo intervento al convegno annuale

Risk Manager

Il professionista che, tra arte e scienza, guiderà le imprese verso la sostenibilità

Si è svolto alla fine del mese di maggio il XXI convegno di Anra su "Enterprise Risk Management e sostenibilità: il percorso per un futuro consapevole"

alle aziende. In virtù di queste caratteristiche, auspichiamo un suo ingresso anche nella Pubblica amministrazione, convinti che un approccio risk based possa rappresentare un grande valore aggiunto".

Prima giornata: climate change disclosure e ruolo della finanza

Il keynote speech di **Marco Sesana**, Country Manager e

Ceo Generali Italia & Global Business Lines, che ha sottolineato l'importanza per le imprese di porsi come modello nell'adozione di comportamenti sostenibili in ottica di pianificazione strategica, ha preceduto la tavola rotonda "Promuovere la sostenibilità: il ruolo della finanza e dei fondi di private equity". **Franco Amelio**, Sustainability Leader Deloitte Italia, **Claire**

Hedley, Executive Director, Aims Imprint, Goldman Sachs Asset Management (Gsam) e **Michele Marocchino**, Managing Director Lazard hanno sottolineato che la sostenibilità dev'essere vista come un imperativo economico, e non solo una questione etica. È necessario staccarsi dalle discussioni di carattere morale e pensare agli Esg come criteri per valutare i rischi e le opportunità e, per questo motivo, è fondamentale che diventino parte integrante del processo di investimento.

Thomas Lillelund, Ceo di Aig Emea, ha evidenziato come l'imperativo di trovare strategie sostenibili apra le porte dei consigli di amministrazione ai Risk Manager, che dovranno essere una guida in questo processo. Al suo keynote speech è seguito il panel "Cli-

"La figura del Risk Manager si è evoluta e continua a farlo, è un cambiamento che ci troviamo a vivere quotidianamente. Si tratta sempre più di un professionista che lavora a cavallo tra scienza ed arte"

mate Change Disclosure", nel quale **Paolo Bersani**, Partner PwC Sustainability & Climate Change Services Leader, **Alessandro De Felice**, Cro Prysmian Group e Presidente Onorario Anra e **Gian Mario Zaino**, Sustainability Coordinator Risk Engineering Emea Swiss Re hanno sottolineato la crescente spinta verso una visione olistica e la necessità di una misurazione e divulgazione trasparente delle informazioni sulle performance di sostenibilità, come parte essenziale dell'efficace gestione aziendale.

Seconda giornata: indicatori Esg, circolarità e impatto ambientale e ruolo del Risk Manager

Ad aprire la seconda giornata di lavori sono stati **Claudio De Conto**, Amministratore Delegato Artsana, **Francesco Testa**, Professore Associato Sant'Anna di Pisa Lab Sustainability Management e **Guido Zanetti**, Managing Director Protiviti, relatori del panel "Circolarità ed impatto ambientale". Le aziende sono sempre più chiamate a contribuire al miglioramento dell'impatto del proprio business sull'ambiente, riflettendo su come la progettazione di nuovi prodotti andrà ad influire sulla sostenibilità del futuro, distanziandosi da un'ottica di valutazione del breve e medio periodo.

Nel corso della tavola rotonda "Come integrare gli indicatori Esg nelle coperture", **Mas-similiano Roveda**, Head of Commercial Insurance Italy Zurich, **Alessandro Canta**, Head of Finance&Insurance Enel e **Nicola Mancino**, Allianz Global Corporate and Specialties in Italia hanno esplorato il ruolo che il settore assicurativo può svolgere nel promuovere uno sviluppo sostenibile delle imprese e delle società nel suo complesso, confermato dal crescente coinvolgimento degli



attori del comparto nei tavoli tecnici europei e nazionali nel raggiungimento dei 17 Sdg. A concludere la giornata sono stati **Valentina Paduano**, Cro Sogefi e Sustainability Director e Board Member Ferma, **Salvatore Lampone**, Cro Leonardo e **Stefano Scoccianti**, Erm Hera, con il focus "Risk Manager: la professione del futuro". La pandemia ha dato una spinta notevole alla già crescente affermazione dei professionisti del rischio quali figure strategiche all'interno delle aziende, in grado di comprendere i rischi, prevedere e pianificare la gestione delle crisi, cogliere le opportunità nei momenti "disruptive". In questo particolare momento storico, inoltre, i Risk Manager possono, integrando i temi Esg nel framework dell'Erm, aiutare lo sviluppo della sostenibilità aziendale spostando l'attenzione da un approccio strettamente di

compliance ad uno più business-oriented.

Terza giornata: transizione energetica e digital transformation

Fabio Petruzzelli, Natural Hazards Manager Axa XL Risk Consulting ha introdotto con il proprio keynote speech la sesta tavola rotonda del convegno Anra, "Transizione energetica: rischi e opportunità di un'evoluzione obbligata". **Guido Alfani**, General Manager Carbonsink, **Fabrizio Botta**, Director of Global Strategy E&C Onshore Division Saipem e **Fabrizio Capaccioli**, MD Asacert e VP Green Building Council Italia hanno riflettuto sui rischi per il settore finanziario e il mondo delle imprese della transizione ad un'economia a basse emissioni, se non sufficientemente compresa e supportata con una gestione in ottica integrata.

"La qualità degli interventi ha confermato che la contaminazione e l'integrazione delle tematiche Esg è sempre più importante per l'Enterprise Risk Management"

A chiudere i lavori, il panel "Sostenibilità e Digital Transformation: due facce della stessa medaglia", con la partecipazione di **Fabio Landriscina**, Risk Management & Specialties Leader, Marsh Italy, **Andrea Parisi**, Amministratore Delegato e Direttore Generale Aon e **Gianmarco Tosti**, Italy Country Manager & Head of Corporate Risk and Broking Willis Towers Watson. La digitalizzazione è uno dei fattori abilitanti della sostenibilità, se ben gestita, e comporterà sempre più un vantaggio competitivo per tutte le aziende che baseranno il proprio piano industriale e dedicheranno risorse mirate all'implementazione di nuove tecnologie, anche nel settore assicurativo. "Seppure il format sia stato profondamente diverso rispetto a quello tradizionale, il bilancio è certamente molto positivo: la qualità degli interventi ha fornito diversi ed interessanti spunti di riflessione ed ha confermato quanto la contaminazione e dunque l'integrazione delle tematiche Esg sia sempre più importante per l'Enterprise Risk Management", ha concluso il presidente Anra, Carlo Cosimi. ■

Un momento del convegno annuale dell'Anra, svoltosi dal 19 al 21 maggio scorso



Un giorno da docente al master dell'Università Cattolica

Spiegare la professione dell'agente di assicurazione, il suo ruolo, le sue tipicità e come si colloca all'interno del mercato italiano e non solo. Sono questi alcuni degli argomenti che **Vincenzo Cirasola**, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia e del Gruppo Agenti Generali Italia, ha affrontato nel corso della lezione tenuta il 19 maggio, presso il Master Universitario di II livello dell'Università Cattolica, organizzato dal CeTIF insieme ad Ania, indirizzato alla creazione dei nuovi talenti nel mondo insurance. I professionisti formati dal Master saranno i nuovi protagonisti del mondo assicurativo, esperti in possesso delle competenze tecniche e soft skill per poter operare nel mercato assicurativo, oggi sempre più caratterizzato da innovazione e sostenibilità. La lectio realizzata da Cirasola, unico docente-agente del Master, conferma il legame tra l'Università Cattolica-CeTIF e l'associazione da lui presieduta, che ha visto negli anni crescere la propria collaborazione

Vincenzo Cirasola: "I nostri giovani hanno bisogno di trovare la loro strada e il mondo assicurativo può offrire l'opportunità di svolgere un ruolo sociale"

e anche la partnership in tale Master, il quale, oltre la docenza di Cirasola, vede coinvolti gli agenti iscritti ad Anapa come tutor degli studenti nello stage formativo. La lectio di Cirasola, della durata di quattro ore, nella quale è intervenuto anche **Paolo Iurasek**, vice presidente di Anapa, che ha parlato anche della sua esperienza in Unipolsai, si è caratterizzata per essere oltre che una lezione sulle competenze degli agenti, anche sul racconto personale di un professionista da oltre 45 anni in prima linea non solo nel mondo agenziale, ma anche nelle associazioni di categoria per la crescita e la tutela degli agenti di assicurazione, nonché l'esperienza di un padre che ha vissuto sulla propria pelle le difficoltà delle nuove generazioni ad affermarsi e a trovare

la propria strada e con orgoglio racconta di come i propri figli hanno deciso di seguire il suo esempio e di aver dato un'impronta fresca, giovanile e di valore alla relazione con il cliente.

"Innanzitutto – dichiara Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa Rete ImpresAgenzia – desidero ringraziare il CeTIF e l'Università Cattolica per la fiducia accordata e per la possibilità concessa.

Condividere insieme ad una platea di giovani così attenta e partecipativa, seppure in modalità web, il mio racconto personale mi ha profondamente emozionato. Ho cercato di trasmettere ai giovani il ruolo, anche sociale, che un agente di assicurazione oggi può svolgere, l'importanza della professione come "gestori dei rischi" e come consulenti del ciclo di vita dei clienti. E credo che l'esperienza del Covid abbia dimostrato l'importanza della nostra professione, visto che siamo stati considerati tra le categorie professionali essenziali



Vincenzo Cirasola, presidente ANAPA Rete ImpresAgenzia

e quindi operative anche nel primo lockdown". Conclude Cirasola: "È giusto che i giovani conoscano le possibilità che questa professione può offrire loro, tuttavia va ricordato che per svolgerla al meglio sono necessarie grande preparazione, competenza e volontà di emergere, ma anche di una adeguata formazione universitaria. E soprattutto voglia di essere sempre aggiornati e di non sedersi sui propri successi".

La lectio realizzata da Cirasola, unico docente-agente del Master, ha confermato il legame tra l'Università Cattolica-CeTIF e l'associazione



D.L. 31 maggio 2021, n. 77

Governance del PNRR, misure di rafforzamento delle strutture amministrative e di accelerazione e snellimento delle procedure



Salvatore Magliocca

Specialista ramo cauzioni

Il provvedimento in parola è diviso in due parti. La prima è dedicata all'articolazione del PNRR, con assegnazione delle competenze alla Presidenza del Consiglio e alla Cabina di Regia (che viene costituita) e con espressa previsione dei poteri sostitutivi in caso di inerzia

degli organi amministrativi periferici. Nella seconda parte vengono toccati gli strumenti per gli investimenti e snellite le procedure che regolano i rapporti con la Pubblica amministrazione. Molti provvedimenti toccano le materie più importanti che possano dare impulso economico: dal superbonus 110% all'efficientamento energetico, fonti rinnovabili, potenziamento del sistema di scambio informazioni tra banche dati. Risultano toccate significativamente le procedure per la Valutazione di impatto ambientale (Via) e della Valutazione ambientale strategica (Vas).

Di rilievo la riduzione a 12 mesi per i provvedimenti di autotutela: in precedenza il termine era 18 mesi. Molto interessante anche l'intervento sul silenzio assenso, che viene fortemente potenziato. Arriviamo all'argomento che più interessa questa rubrica, vale a dire gli appalti pubblici. Partiamo dall'annosa questione del limite al subappalto, che da anni ci vede protagonisti di numerose segnalazioni degli organi comunitari. Giova segnalare a tal riguardo anche l'intervento dell'Anac. In tal senso è stato prorogato e ampliato il regime temporaneo – in precedenza valido fino al 31 dicembre 2021 –

adottato dal Decreto “Sblocca cantieri” convertito in legge il 14 giugno 2019. Adesso il limite è temporaneamente elevato al 50% con specifiche condizioni. Passi avanti importanti, ma sarebbe auspicabile un intervento più stabile e organico per evitare la continua diatriba che scaturlisce tra i diversi ordinamenti. Il Decreto Semplificazioni del 2020 aveva previsto una disciplina temporanea per accelerare le procedure di affidamento degli appalti sottosoglia sino al 31 dicembre 2021.

L'art. 51 del decreto legge n. 77/2021 in esame, oltre a prorogare il tutto sino al 30 giugno 2023, prevede:

A) l'affidamento diretto per lavori di importo inferiore a 150mila euro e per servizi e forniture, ivi compresi i servizi di ingegneria e architettura e l'attività di progettazione, di importo inferiore a 139mila euro. Senza consultazione di più operatori economici in linea con l'art. 30 del Codice;

B) la procedura negoziata, senza bando, di cui all'art. 63 del Codice, previa consultazione di almeno cinque operatori economici, ove esistenti, per l'affidamento di servizi e forniture, ivi compresi i servizi di ingegneria e architettura e l'attività di progettazione, di importo pari o superiore a quelli del punto precedente fino a un milione di euro, ovvero di almeno dieci operatori per lavori di importo pari o superiore a un milione di euro e fino alle soglie di cui all'art. 35 del Codice dei contratti pubblici.

Si segnalano anche modifiche all'appalto integrato, tra cui la proroga al 30 giugno 2023, della sospensione a titolo sperimentale dell'art. 59, del Codice che ne vietava l'utilizzo. In riferimento agli interventi pubblici finanziati, in tutto o in parte, con le risorse previste dal PNRR e dal PNC e dai programmi cofinanziati dai fondi strutturali dell'Unione europea, l'art. 48 del D.L. n. 77/2021 prevede la possibilità di ricorrere alla procedura negoziata, senza pubblicazione di bando, di cui all'art. 63 del Codice degli appalti, per i settori ordinari, e alla procedura negoziata senza previa indizione di gara di cui all'art. 125 del medesimo codice per i settori speciali, con le circostanze in esso

previste, quando può risultare compromessa la realizzazione degli obiettivi o il rispetto dei tempi di attuazione del PNRR. Di rilevante interesse la circostanza che vede inserita una disposizione processuale secondo cui, in caso di impugnativa degli atti, inerenti tali procedure di affidamento di competenza statale, o finanziati per almeno il 50% dallo Stato, con valore pari o superiore ai 100 milioni, si applica l'articolo 125 del codice del processo amministrativo che potrebbe costituire una significativa tutela del “preminente interesse nazionale alla sollecita realizzazione dell'opera”. Prevista anche una procedura semplificata per gli acquisti di beni e servizi informatici strumentali alla realizzazione del PNRR. Le stazioni appaltanti potranno prevedere, nelle procedure, specifiche clausole orientate a promuovere l'imprenditoria giovanile, la parità di genere e l'assunzione di giovani, con età inferiore a trentasei anni, e donne. Questa è in sintesi la versione del contenuto del DL che dovrà passare al vaglio del Parlamento. Per quanto risulti apprezzabile il tentativo di dare organicità all'intervento, il quadro normativo appare purtroppo sempre più frastagliato. La spinta dell'emergenza pandemica, con le decretazioni d'urgenza adottate, è stata sostituita senza soluzione di continuità dalla necessità di realizzare in tempi stretti i progetti finanziati dal PNRR. Questo ricorso ormai “normale” ad un concetto di intervento legislativo speciale – o d'urgenza – tende a spostare il contesto ordinamentale fuori dalla disciplina codicistica, con tutte le immaginabili conseguenze. Le difficoltà di orientamento che si vanno a registrare risultano essere oggettivamente penalizzanti per gli operatori. Se poi consideriamo quanto, inevitabilmente, si andrà ad aggiungere per via giurisprudenziale a seguito dei ricorsi alla Giustizia Amministrativa, il quadro che si va delineando è assolutamente preoccupante.■

Per quanto risulti apprezzabile il tentativo di dare organicità all'intervento, il quadro normativo appare sempre più frastagliato

Un nuovo logo per guardare al futuro



Luciano Lucca, presidente di Assiteca.
Sotto, il nuovo logo



Luciano Lucca: "Abbiamo deciso di cambiare per rappresentare al meglio i valori identitari e la visione prospettica che ci caratterizzano"

Assiteca, il più grande gruppo italiano nella gestione dei rischi d'impresa e nel brokeraggio assicurativo, presenta il suo nuovo logo: un cambiamento importante che conferma quanto l'azienda sia orientata a guardare sempre lontano e a investire nel futuro. Il logo ha negli anni accompagnato la costante crescita di Assiteca raccontandone i principi fondanti: indipendenza, professionalità, trasparenza, efficienza e innovazione. Dal 2017 il payoff "Consultative Broker" ne ha comunicato l'importante passaggio dal brokeraggio puro a un approccio consulenziale funzionale alla gestione integrata dei rischi. "Ci apprestiamo a celebrare il nostro 40° anniversario - dichiara **Luciano Lucca**, presidente e fondatore di Assiteca - e abbiamo deciso di cambiare il nostro logo per rappresentare al meglio i valori identitari e la visione prospettica che ci caratterizzano".

"Questo lavoro di rebranding, realizzato da un noto designer italiano - sottolinea **Dario Zerboni**, diret-

tore comunicazione, relazioni esterne e rapporti istituzionali di Assiteca - rappresenta l'inizio di un importante percorso di comunicazione che garantirà al nostro Gruppo un più coerente ed efficace posizionamento".

Il pittogramma, una lettera A dalla forma morbida e rassicurante, è stato ispirato dalla centralità del capitale umano - valore primario di Assiteca - e costruito attorno a questa iconografia.

Da qui, il segno grafico assume anche altri significati: in particolare rappresenta una freccia, per sottolineare l'orientamento alla crescita e all'innovazione dell'azienda. Il carattere del nome è stato appositamente disegnato per essere unico e armonizzarsi al meglio con il pittogramma.

La progettazione del logo porta la firma del designer Marco Tortoioli Ricci, fondatore di B.C.P.T. Associati e presidente dell'Aiap (Associazione nazionale design della comunicazione visiva).

Assiteca nuovo Park Ambassador di "BAM - Biblioteca degli Alberi Milano"

Assiteca è da sempre attenta ai temi della sostenibilità. Questo suo impegno si concretizza sia nella diffusione di una cultura volta alla prevenzione e alla protezione, sia attraverso iniziative a sostegno della collettività. "BAM - Biblioteca degli Alberi Milano", progetto della Fondazione Riccardo Catella, che coinvolge la comunità nella cura del verde e in attività culturali dedicate a temi centrali come il cambiamento climatico, la preservazione della biodiversità e il rapporto uomo-ambiente, si sposa perfettamente con i valori di Assiteca. "Siamo orgogliosi di diventare BAM Park Ambassador e di sostenere un progetto così rilevante per la città di Milano - dichiara **Gabriele Giacomini**, amministratore delegato di Assiteca -. Grazie al ricco programma di iniziative ispirate ai temi della sostenibilità, coerenti con il nostro impegno ambientale e sociale, contribuiremo alla creazione di un valore condiviso per la comunità e il territorio".

**INNOVATIVA
STRUMENTAZIONE
CHIRURGIA ROBOTICA**
per interventi
protesici al ginocchio

**RIVOLUZIONARIA
PIATTAFORMA**
per la chirurgia
guidata
della colonna

**ACCREDITATA
DALLA REGIONE
PIEMONTE
TRA I CENTRI
DI FASCIA A**

Verifica le nostre
liste d'attesa
su **www.ccbra.it**
tel. 0172 472400

L'ECCELLENZA DELLA CURA

Da oltre cinquanta anni sul territorio, offriamo ai nostri pazienti le migliori cure tramite il servizio sanitario nazionale, attraverso accordi con i principali circuiti assicurativi e privatamente. Medici specializzati nei più importanti settori della medicina, chirurgia e diagnostica, e personale qualificato per una struttura all'avanguardia nazionale. Affacciata sulle colline del Roero a soli 50 km da Torino, 80 km da Savona.

Casa di Cura privata Città di Bra

Via Montenero, 1 | 12042 Bra (CN), Italia
Direttore Sanitario: Dott. Camillo Scimone

**C/SA
DI CURA
CITTÀ
DI BRA**
ACCREDITATA
CON IL SERVIZIO
SANITARIO
REGIONALE

L'ipertrofia burocratica non serve ai consumatori e danneggia gli agenti

Lunedì 7 giugno il Sindacato Nazionale Agenti e la Confconsumatori, fornendo seguito alle intese contenute nel protocollo siglato nel mese di dicembre dell'anno scorso, hanno dato vita a un importante convegno, svoltosi in modalità on line, al quale hanno preso parte oltre 1.500 partecipanti.

La presidentessa di Confconsumatori Mara Colla e il presidente nazionale di Sna Claudio Demozzi hanno sottolineato nel loro saluto introduttivo che l'obiettivo di questo ciclo di appuntamenti deriva dalla condivisa volontà di promuovere presso i cittadini una maggiore educazione assicurativa e nel contempo di valorizzare il ruolo dell'agente nella soluzione del bisogno di sicurezza proveniente dalla società.

La brillante conduzione della prima parte di questo riuscito convegno intitolato "L'Informativa sui prodotti assicurativi e finanziari. Quali tutele per una scelta consapevole del consumatore", è stata affidata dagli organizzatori a **Roberto Bianchi**, direttore responsabile del portale assicurativo Sna-channel e del periodico L'Agente di Assicurazione. Relatori l'avvocato **Antonio Pio Pinto**, patrocinante in Cassazione e presidente regionale per la Puglia di Confconsumatori, il quale ha intrattenuto i partecipanti sulle criticità delle polizze vita Ramo III, **Davide Pietroni**, psicologo delle Scienze Cognitive dell'Università di Chieti-Pescara, che ha parlato della ricerca, cui ha preso personalmente parte, commissionata da Ivass alla Università Milano Bicocca e a Doxa sull'alfabetizzazione assicurativa degli Italiani e **Ludovico Marazzi**, docente di Mercati e Prodotti Assicurativi presso l'Università Cattolica, il cui intervento è stato dedicato al valore individuale e collettivo delle assicurazioni. La successiva tavola rotonda moderata con spiccata padronanza e professionalità da **Andrea Pancani**, vicedirettore del TGLa7, ha visto ospiti l'on. **Soave Alemanno** del M5S, promotrice della legge per la riforma della Rc auto obbligatoria e l'on. **Mario Morgoni** del PD, il quale ha affermato la propria

convinzione secondo cui la digitalizzazione e la standardizzazione hanno favorito i grandi gruppi assicurativi che dominano il mercato nazionale, mentre la proliferazione burocratica danneggia gli operatori onesti e non ostacola quelli disonesti. Altro invitato di rilievo **Umberto Guidoni**, segretario generale della Fondazione Ania, oltretutto responsabile della Direzione Business dell'associazione delle imprese, che ha affrontato, tra gli altri, il tema della stretta correlazione tra i livelli tariffari e il perdurare del fenomeno delle truffe assicurative nel nostro Paese.

Il presidente Claudio Demozzi ha fornito al dibattito la chiave di lettura degli agenti soprattutto sulla vexata quaestio del Provvedimento 97 e del Regolamento 45 dell'Ivass entrati in vigore il 31 marzo scorso, sottolineando che la complessa e onerosa compliance di agenzia voluta dall'Istituto di Vigilanza rischia di mettere in ginocchio un numero crescente di colleghi, senza peraltro portare alcun vantaggio ai cittadini.

Stefano Mannacio, responsabile assicurazioni e ambiente dell'associazione consumeristica Assoutenti ha esaminato con molta competenza i temi assicurativi di maggiore attualità e fornito alcune soluzioni concrete a vantaggio della collettività. Un successo che, duplicando quello conseguito nel gennaio scorso dall'evento dedicato alla Rc auto, indurrà gli organizzatori a replicare in autunno su temi di altrettanta attualità. ■

Roberto Bianchi, direttore responsabile di Sna-channel e de L'Agente di Assicurazione



Con il preventivatore dell'Ivass l'Rc auto non ha più segreti

Battezzato "PreventIvass", il servizio è accessibile all'indirizzo www.preventivass.it. Per maggiori informazioni è attivo il numero verde 800 184801

È online il nuovo preventivatore pubblico dell'Ivass e del ministero dello Sviluppo economico dedicato alle polizze auto e moto. Battezzato "PreventIvass" e accessibile all'indirizzo www.preventivass.it, il portale, come spiega l'Istituto di vigilanza sul proprio sito web, "consente di confrontare i prezzi per l'assicurazione Rc auto praticati dalle compagnie assicurative che operano in Italia". Il preventivatore mette a confronto il contratto base Rc auto offerto da ciascuna impresa. L'utente può richiedere condizioni aggiuntive e personalizzare la copertura per renderla maggiormente aderente alle proprie esigenze. Il preventivatore offre un servizio rapido e gratuito: per attivare il servizio basta compilare un breve questionario fornendo le informazioni necessarie per la copertura assicurativa e attendere 30 secondi per vedere visualizzati i preventivi disponibili sul mercato.

Differenza rispetto ai comparatori commerciali

Il preventivatore pubblico non svolge alcun ruolo di intermediazione tra consumatori e imprese assicurative. A differenza degli altri comparatori commerciali, il preventivatore pubblico non percepisce alcuna provvigione in caso di sottoscrizione della polizza; consente di

comparare le offerte di tutte le imprese assicurative operanti in Italia. I comparatori commerciali invece offrono solo i preventivi delle imprese di cui sono intermediari; consente

la comparazione tra preventivi riferiti al contratto base Rc auto. Per maggiori informazioni è attivo il numero verde 800 184801 dal lunedì al venerdì dalle 8.30 alle 16.30.



Per accedere al servizio
inquadra il qr code

Chiarimenti Ivass su orientamenti Eiopa in materia di sicurezza e governance ICT

Il 6 aprile scorso l'Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali (Eiopa) ha emanato gli orientamenti sulla sicurezza e sulla governance della tecnologia dell'informazione e comunicazione ("orientamenti"). Essi si applicano dallo scorso 1° luglio. Gli orientamenti forniscono le indicazioni in materia di governance previste dalla direttiva 2009/138/CE ("direttiva Solvency II") e dal regolamento delegato (UE) 2015/35 (6) della Commissione ("regolamento delegato") da applicare nel contesto della sicurezza e della governance delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT). Essi tengono conto degli orientamenti già espressi dall'Eiopa. L'Ivass, con il regolamento n.38 del 3 luglio 2018, recante disposizioni in materia di sistema di governo societario delle imprese e dei gruppi ha completato l'adeguamento al framework Solvency II della normativa secondaria di settore. I principi in esso contenuti e in particolare le disposizioni di cui all'articolo 16 in materia di sistemi informatici e cyber security sono in larga parte coerenti con i contenuti degli orientamenti.



Per saperne di più inquadra il qr code

Minimizzare il rischio assuntivo nelle assicurazioni con l'“inversione della perizia”

Uno dei maggiori problemi delle compagnie assicurative è assumere il rischio di un sinistro con la più elevata aderenza agli elementi che ne possono influenzare la probabilità di manifestazione. Conoscere quanto più approfonditamente ciò che si assicura è, dunque, fondamentale ed è un concetto che vale ancor più per quelle compagnie che vendono le loro polizze tramite gli sportelli bancari.

Ad eccezione delle coperture per sinistri complessi, oggi il rischio assuntivo è, di norma, demandato a procedure deposte all'abilità e capacità di acquisire informazioni della rete agenziale o del personale di sportello per il

bankinsurance. Avere una chiara mappatura e conoscenza delle caratteristiche di ciò che viene assicurato è certamente fondamentale per migliorare la visione probabilistica, rendendola più oggettivizzata, realistica e aderente al rischio reale di sinistro. Questo tipo di consapevole conoscenza – che va ben oltre la semplice rilevazione di informazioni tramite questionari sottoposti all'assicurato – può portare benefici enormi e, soprattutto, consente di evitare di acquisire rischi a fronte di premi già diseconomici in partenza, come accade spesso nel ramo elementari fabbricati. Esiste un modo per ottenere un tale risul-



Umberto Bocchino

Ordinario di Economia Aziendale e
Docente di Bilancio delle Assicurazioni - Università di Torino

tato anche in alcuni rami elementari? Si direbbe di sì ed è il medesimo messo in atto con le polizze vita, dove viene richiesto un check-up sanitario

preventivo per chi voglia stipulare una polizza, consentendo così di disporre di una reale e oggettiva visione dello stato di salute dell'assicu-

Con le tecnologie attuali, un fabbricato può essere oggetto di un check-up peritale tecnico che lo mappi in tutti i suoi dettagli a maggiore rischio

rando. La soluzione è, quindi, “invertire la perizia”, facendo precedere all’assunzione di polizze fabbricati (per fenomeni elettrici, incendio, furto, allagamenti, etc.) un “check up assicurativo”. Del resto, sebbene nel continuo (cosa che non è applicabile a qualsivoglia oggetto), è ciò che accade già – nel ramo auto – con la scatola nera installata sull’automezzo, che di fatto svolge l’attività di check-up sul modo con cui il veicolo è stato condotto, evitando anche il moral hazard. In particolare, i rischi assuntivi dei fabbricati pertengono ad un contesto in cui i premi sono bassi e, dalla lettura dei bilanci delle principali assicurazioni, con elevate perdite: è, infatti, difficilissimo – anche per la rete agenziale e, tanto meno, per gli sportelli bancari – avere un quadro esatto o una mappatura delle reali condizioni dei fabbricati, dei suoi impianti, così come dei suoi contenuti. Per questo

motivo, i sinistri che poi accadono sono sempre peggiori delle previsioni desumibili da informazioni più superficiali e sommarie.

Così come in alcuni rami – ad esempio l’auto – le compagnie hanno effettuato ingenti investimenti, altrettanto occorre che sia fatto anche nei rami elementari. È ovvio che invertire la perizia ed eseguirla prima che il sinistro avvenga è un costo certo, ma deve essere interpretato come un vero e proprio investimento, perché i suoi esiti hanno – dal punto di vista economico – proprio questa natura.

Con le tecnologie attuali, un fabbricato può essere oggetto di un check-up peritale tecnico che lo mappi in tutti i suoi dettagli a maggiore rischio: tubature, impianti elettrici, serramenti, coperture e così via, fino a scendere nei contenuti. Gli esiti di una tale mappatura dell’oggetto assicura-

to consentono di ottenere, in contropartita, notevoli vantaggi. Innanzitutto, sartorializzare la polizza e il premio, perché l’assunzione del rischio è più corrispondente alla realtà effettuale assicurata. Questo, a sua volta, consentirebbe un diverso modo di riservazione – meno dipendente da calcoli probabilistici ed attuariali, in quanto la probabilità del sinistro sarebbe connessa agli elementi causali che vengono riscontrati prima del sinistro – con evidenti benefici anche sul bilancio di esercizio. Come, poi, dimenticare quante altre esigenze dell’assicurato potrebbero emergere nel corso del check-up o della perizia preliminare? Entrare nelle

case degli assicurati potrebbe, infatti, fare, ad esempio, scoprire una serie di esigenze assicurative di tutti i componenti di un nucleo familiare, compresi eventuali figli conviventi con evidenti vantaggi commerciali. Proprio l’attuale “momento Covid”, quindi, parrebbe dimostrare che l’uso delle competenze e della tecnologia – nella disponibilità di qualificati provider peritali – potrebbe essere il viatico per risollevare le sorti di quei rami assicurativi maggiormente in perdita e rendere più consapevole e realistica l’attività assuntiva delle compagnie nel nostro Paese. ■





Marco Contini

Insurance Business Advisor

In Italia è molto difficile vendere polizze assicurative, soprattutto quelle non obbligatorie. Un mix di fattori legati alla difficile comprensione delle polizze, ancora troppo complicate, alla sfiducia verso gli operatori al momento della liquidazione del sinistro che non sempre

un terzo dell'intera raccolta premi. Il 56% è concentrato sulle prime 5 compagnie operanti in questo ramo tutte con un modello distributivo basato sulla rete agenziale; l'importanza di questo canale è confermata anche da un altro dato, oltre l'85% dei premi è intermediato dagli agenti di assicurazione.

Il nostro mercato distributivo, anche della Rca annovera ormai da molti anni la modalità di utilizzo di Internet o del telefono e ormai sempre più emerge la difficoltà di incrementare in modalità diretta la quota di mercato e di aumentare la fedeltà dei clienti serviti.

Tutto questo ha spinto quasi tutte le compagnie dirette a percorrere la strada di collocare le proprie polizze anche attraverso gli intermediari tradizionali.

Gli intermediari assicurativi sono sempre più ricercati. Agli agenti, subagenti e brokers vengono offerti quindi strumenti molto digitalizzati e che hanno fatto la differenza anche durante il lockdown. I dati della raccolta premi, legate al sistema di raccolta misto, hanno dimostrato

Compagnie assicurative dirette: la difficile crescita del canale Internet in Italia

riflette le aspettative del cliente, all'assenza di cultura assicurativa che non fa percepire i rischi della mancanza di copertura, sia per il singolo cittadino che per l'azienda più o meno piccola, questi sono ad oggi gli elementi che non fanno decollare la raccolta nel mercato delle polizze. L'assicurazione per la responsabilità civile dei veicoli circolanti rappresenta la quota più rilevante di tutto il business danni in Italia; oltre

che le compagnie dirette (e tra le compagnie ricomprendiamo anche Prima.it e Conte, che compagnie in senso tradizionale e normativo non sono) che l'hanno intrapreso hanno potuto incrementare di oltre il 30% la massa dei premi grazie al lavoro degli intermediari loro partner, con un trend fortemente in crescita.

Le compagnie dirette invece che ancora sono rimaste fedeli solo al sistema Internet o telefo-

nico da call center sono rimaste indietro e non riescono più a crescere. E non sempre a queste è legata la clientela con i migliori andamenti tecnici.

Per parlare di numeri il ricorso delle compagnie dirette ad un sistema distributivo misto (utilizzando quindi anche reti fisiche sul territorio) costituisce oltre il 77% dei premi raccolti nel 2019, con un incremento di dieci punti percentuali rispetto ai quattro anni precedenti. Per contro l'utilizzo del telefono è sceso del 23% nello stesso arco temporale.

Come leggere questi dati?

Un'ipotesi è quella che gli italiani hanno acquisito una maggior dimestichezza con il web, cosa peraltro suffragata da una maggior diffusione degli smartphone e dall'utilizzo del telefono in modalità connessa alla rete. Un'altra è quella di un minor ricorso a "call center outbound" da parte delle compagnie di pari passo ad una riduzione dei telefoni fissi e ad una maggior tutela della privacy sui telefoni mobili.

La vendita diretta, via telefono o internet, nel panorama italiano ha raggiunto una quota inferiore al 9% della raccolta premi del ramo. Compagnie quali Genertel, Genialloyd, Linear, Quixa e Zurich Connect sono state costituite all'interno di gruppi assicurativi (Generali, Allianz, UnipolSai, Axa e Zurich) non solo per lo sviluppo di questo canale, ma anche per il presidio stesso del business Rca.

Altre realtà sono state create invece come competitor del mercato italiano. È questo il caso di Conte, succursale della spagnola AIS appartenente al gruppo assicurativo Admiral Group plc, operante in libertà di stabilimento; Prima Assicurazioni, agenzia assicurativa delle società Great Lakes Insurance SE (gruppo Munich Re), Wakam, iptiQ (gruppo Swiss Re) o Verti, la prima assicurazione telefonica nata in UK nel lontano 1985 con il nome Direct Line ed ora di proprietà del primo gruppo assicurativo

La vendita diretta, via telefono o internet nel panorama italiano ha raggiunto una quota inferiore al 9% della raccolta premi del ramo

Il nostro mercato distributivo, anche della Rca, annovera ormai da molti anni la modalità di utilizzo di Internet o del telefono e ormai sempre più emerge la difficoltà di incrementare in modalità diretta la quota di mercato e di aumentare la fedeltà dei clienti serviti

spagnolo Mapfre. In questo panorama sia Conte che Prima.it hanno intrapreso da tempo e con notevole successo sui dati di raccolta premi la strada di conferire mandati ad agenti territoriali beneficiando, come detto, di una maggiore penetrazione e capacità di raccolta assicurativa. Rispetto ad un modello di raccolta puramente diretta, la raccolta canalizzata su reti di intermediari necessita di politiche assuntive e di procedure di gestione diverse, cosa che deve essere implementata e, se assente, costruita ex novo nel modello distributivo misto. Ma i benefici di questi sforzi ed investimenti, se guardiamo ai dati, sono elevatissimi.

Il canale agenziale può anche permettere di vendere molti più prodotti ed effettuare mirate politiche di "crossselling" sul portafoglio già acquisito dalla sola raccolta diretta (essenzialmente Rca e Cvt) mettendo però in conto che la fabbrica prodotti della compagnia deve crescere e diversificarsi per poter andare in concorrenza con le altre imprese del mercato.

Pur nell'era dell'insurtech e della digitalizzazione dei processi, il nostro mercato assicurativo nazionale è ancora fortemente ancorato ad una vendita anche se con processi digitali, molto tradizionale, fatta di contatto umano con l'agente o il broker che consigliano o indirizzano il cliente verso la scelta più adeguata alle proprie esigenze. Alle compagnie dirette ancora non in linea con tutto ciò necessita pensare seriamente alla scelta da fare anche perché il rischio di rimanere ai margini del mercato è ormai elevatissimo.

Mutuo per la casa, perché rivolgersi al notaio già in fase di contrattazione

Comprare casa è il sogno di tutti, ma siccome in ballo c'è una vita di sacrifici, meglio sapere come comportarsi



Michele Ferrario Hercolani

*Studio Notarile
Ferrario Hercolani*

Di solito ci si affida alle agenzie immobiliari, per poi coinvolgere il notaio solo alla fine, per la stipula del rogito. Tutto bene se non ci sono problemi a monte che riguardano l'immobile, ma se così non fosse? Comprare casa è il sogno un po' di tutti, ma siccome in ballo c'è una vita di sacrifici, tanto meglio sapere come comportarsi per non avere

sorprese dopo, soprattutto se non si è esperti in questo campo. Rivolgersi subito al notaio tutela l'acquirente e non costa di più: è incluso nella pratica del professionista. Quindi perché non approfittarne, per arrivare al rogito più sereni? È importante per non cadere nelle truffe, ma anche per evitare problematiche di varia natura che possono mettere l'acquirente in situazioni di difficoltà. Da qui il mio consiglio di rivolgersi tempestivamente a un esperto, nel momento stesso in cui si è intenzionati a fare la proposta di acquisto. Non aspettate, perché tutto quello che firmate dopo diventa poi vincolante. Il notaio si preoccuperà seduta stante di controllare il profilo del catasto, quello urbanistico e quello relativo alla storia dell'immobile.

QUANDO C'È UNA DONAZIONE

Tra le problematiche più comuni prima accennate può essere che nelle provenienze,

ovvero nella storia dell'immobile, ci sia un passaggio - l'ultimo o il penultimo - fatto attraverso un atto di donazione. Tutto assolutamente legittimo, però non privo di rischi per l'acquirente, come ad esempio la difficoltà di ottenere il mutuo da parte della banca oppure, in futuro, quando si aprirà la pratica di successione del donante, potrebbero esserci rivendicazioni da parte degli eredi. È un profilo delicato che spesso, in sede di proposta, non viene rilevato senza l'aiuto di uno specialista. Altre problematiche frequenti riguardano il catasto, le cui norme rigorose impongono che, al momento del rogito, sia perfettamente tutto intestato e che la piantina sia assolutamente conforme. Se non è così, il venditore deve sistemarla. A volte basta un geometra: è il caso in cui la piantina non sia stata rappresentata correttamente nel catasto. In caso di difformità materiale, invece, è probabile che ci si trovi di fronte a un

abuso edilizio e il discorso si fa più serio.

ATTENTI ALLE TRUFFE

E poi ci sono le truffe, neanche così infrequenti. La principale è il furto d'identità, da parte di professionisti del raggirio. Sono persone che, in genere, si spacciano per agenzie. La truffa è ai danni sia del venditore - da cui ottengono tutta la documentazione necessaria per la compravendita - sia dell'acquirente. L'intento è fare tanti compromessi con più persone interessate allo stesso immobile, raccogliere più caparre possibili e poi darsi alla macchia. Chiaramente ci sono dei campanelli di allarme, che dovrebbero indurre ad essere più attenti. Uno di questi è la richiesta che la caparra sia versata su un conto estero quando il venditore è italiano. Poi c'è la circonvenzione di incapaci, un profilo molto delicato che si verifica nel caso in cui il venditore sia una persona con problematiche cognitive degenerative - ad esempio

Rivolgersi subito ad un notaio tutela l'acquirente e non costa di più: tutto è incluso nella pratica del professionista. Quindi perché non approfittarne, per arrivare al rogito più sereni?

Tra le problematiche più comuni nelle provenienze o nella storia dell'immobile può esserci il passaggio fatto attraverso un atto di donazione. Tutto assolutamente legittimo, però non privo di rischi per l'acquirente, come ad esempio la difficoltà di ottenere il mutuo da parte della banca

l'Alzheimer. In assenza di un tutore o di un amministratore di sostegno nominato dal tribunale, spesso da queste persone viene rilasciata una procura a favore di un soggetto che agisce a loro nome. Da qui la possibilità del raggirio ai danni della persona incapace di intendere e di volere e il conseguente compito del notaio di intervenire, affinché tutte le parti coinvolte abbiano la capacità di agire.

SE CI SONO PROBLEMI, IL PREZZO SCENDE

Ecco spiegato del perché farsi seguire dal notaio già in fase di accordo preliminare: dopo, tutto avviene molto velocemente sia perché

l'acquirente teme di perdere la casa che gli piace, sia perché agenzia e venditore hanno fretta di vendere. E poi c'è anche da dire che un controllo in più, fatto tempestivamente, può influire sulla contrattazione economica. È il caso in cui il notaio dovesse rilevare delle problematiche da risolvere: il prezzo dell'immobile cambierebbe a vantaggio di chi compra. ■





Il nuovo Consiglio di Amministrazione di Itas Mutua per il triennio 2021-2023

Itas Mutua, eletto il nuovo Consiglio di Amministrazione per il triennio 2021-2023

*L'assemblea ha approvato il bilancio 2020.
Nominato il nuovo presidente: è Giuseppe Consoli*

L'assemblea generale dei delegati di Itas Mutua, svoltasi a fine aprile con la formula del "rappresentante designato" nel rispetto delle norme anti-Covid, ha eletto a larghissima maggioranza il nuovo Consiglio di Amministrazione della compagnia per il triennio 2021-2023.

Seppure a distanza, l'assemblea generale - il più alto momento di partecipazione e democrazia per una Mutua - ha fatto registrare un'ampia partecipazione al voto, a conferma del forte legame che unisce i rappresentanti dei soci assicurati e la compagnia. Con una larga maggioranza, pari al 95% dei consensi, a risultare eletta è stata la lista "Progetto Mutualità" che porta in Consiglio di Amministrazione i seguenti candidati: Giuseppe Consoli, Alessandro Molinari, Franco Dalla Sega, Maria

Emanuela de Abbondi, Alberto Pacher, Tanja Pichler, Luciano Rova, Domenico Rocco Siclari, Thomas Voigt, Giancarlo Bortoli, Alexander von Egen oltre ai rappresentanti indicati dai Soci sovventori, Maurizio Coseani (per Banca di Cividale), Christian Sipöcz (per VHV Allgemeine) e Giovanni Tarantino (per Hannover Rück). Per la carica di Sindaci effettivi di Itas Mutua risultano invece eletti: Maurizio Postal, Alessandro Trevisan e Dario Ghidoni.

Nella riunione di mercoledì 5 maggio, il nuovo Consiglio di Amministrazione ha poi provveduto alla nomina al proprio interno del presidente e delle altre cariche previste dallo Statuto. Alla carica di presidente è stato eletto Giuseppe Consoli, 57 anni.

Consoli, vicepresidente vicario uscente della compagnia, subentra a Fabrizio Lorenz. "Vor-

rei innanzitutto ringraziare Fabrizio Lorenz per aver guidato l'azienda con capacità ed equilibrio in anni non sempre facili - ha spiegato Consoli -. La nuova governance che mi onoro di guidare punterà su una difesa feroce della Mutua e dei suoi principi ispiratori, ancora vivi e attuali e nei quali tutti ci riconosciamo da 200 anni. Dovremo continuare nell'opera di ulteriore rafforzamento del nostro patrimonio e dei nostri indici di solvibilità, due elementi che rappresentano il migliore strumento per rendere non solo - e prima di tutto - un servizio efficiente ai nostri soci assicurati, ma che costituiscono una garanzia di libertà rispetto alle dinamiche del mercato assicurativo e sono la chiave per restituire valore aggiunto in tutti i territori in cui operiamo attraverso le tante attività di sostegno che ci vedono da sempre protagonisti e che fanno di Itas un patrimonio di tutta la comunità". Secondo il nuovo presidente la sfida da vincere nell'immediato è quella delle immense risorse che arriveranno in Italia attraverso il Recovery Fund: "Anche la nostra compagnia dovrà farsi trovare pronta per cogliere questa opportunità storica e dovremo farlo con efficienza e velocità e per questo ci stiamo già preparando con azioni mirate".

Il Consiglio di Amministrazione ha quindi provveduto alla nomina di due vice presidenti che sono stati individuati nelle persone di Alberto Pacher (vicepresidente vicario) ex sindaco di Trento ed ex presidente della Provincia autonoma di Trento e di Alexander von Egen, ex consigliere regionale altoatesino, da 30 anni delegato Itas e consigliere uscente. "Pacher e von Egen sono stati scelti per la loro esperienza e la capacità



Giuseppe Consoli, presidente di Itas Mutua

che avranno di rappresentare Itas nei territori di loro provenienza, il Trentino e l'Alto Adige, che sono le zone dove la compagnia è nata e conserva tutt'ora le sue radici, benché quasi il 70% dei servizi offerti ai soci assicurati sia ormai fuori dai confini regionali, a dimostrazione della costante crescita aziendale. A loro chiederemo di essere i "motori" delle nostre attività e i rappresentanti dei nostri valori, con l'obiettivo di rafforzare i legami con le comunità e le istituzioni che operano in Trentino Alto-Adige" - ha aggiunto Consoli.

Il CdA ha infine confermato Alessandro Molinari in qualità di amministratore delegato e direttore generale della Società. "A Molinari - ha detto Consoli - abbiamo attribuito tutti i poteri di natura operativa per la gestione della compagnia nell'ottica - tipica delle imprese mutualistiche - di valorizzare e far crescere le proprie risorse interne". Dal canto suo, Molinari ha ribadito al Consiglio di Amministrazione il piano di sviluppo strategico della compagnia "che sarà centrato da un lato sull'ulteriore rafforzamento patrimoniale e dall'altro sullo sviluppo dei prodotti welfare anche per rispondere alle esigenze di copertura nell'ambito della non autosufficienza e della previdenza". ■

Fabrizio Lorenz nominato nuovo presidente di Itas Vita

Fabrizio Lorenz è il nuovo presidente di Itas Vita. La nomina è avvenuta da parte del Consiglio di Amministrazione della società, riunitosi nella seduta di mercoledì 19 maggio. Lorenz subentra a Giuseppe Consoli che con la nomina a nuovo presidente di Itas Mutua aveva rassegnato le proprie dimissioni dalla presidenza di Itas Vita, incarico che ricopriva dal 2016. Nessun'altra modifica è avvenuta nell'assetto di governance di Itas Vita il cui Consiglio di Amministrazione e collegio sindacale, dunque, rimangono invariati.

Le Fonti Awards 2021: Generali Country Italia leader in Comunicazione, HR, Innovazione e Tutela legale



Ad Alleanza Assicurazioni l'Award Progetto Digital dell'anno per il Programma Nazionale di Educazione Finanziaria e l'Award come Progetto HR dell'anno nella categoria innovazione Insurance

Eccellenza dell'anno del settore assicurativo nella comunicazione, nelle risorse umane, nei progetti innovativi ed eccellenza nella tutela legale: questi gli ambiti in cui **Generali Italia, Alleanza Assicurazioni e D.A.S.** hanno ottenuto i riconoscimenti all'edizione 2021 de **Le Fonti Awards**. Questi premi confermano la capacità della Country nel promuovere strategie e politiche a sostegno della comunicazione di progetti innovativi, dei propri dipendenti e dei propri clienti. Non solo: tali Awards dimostrano l'accelerazione nella trasformazione digitale e nell'investimento in innovazione, competenze e persone che sta caratterizzando le compagnie di Generali Country Italia. **Generali**

D.A.S., la compagnia di Generali Italia specializzata nella tutela legale, ha ricevuto il riconoscimento di Eccellenza dell'Anno Insurance Tutela Legale

Italia, nella figura di **Lucia Sciacca**, direttore comunicazione e social responsibility di Generali Country Italia e Global Business Lines, ha ricevuto il premio **Direttore Comunicazione dell'Anno**, "per guidare una strategia di comunicazione multicanale con progetti innovativi anche su digitale e social network, puntando sui valori della responsabilità sociale. Per la capacità, nell'anno dei 190 anni del Gruppo, di posizionare Generali Italia sul mercato come autentico "Partner di Vita", intrecciando il business della compagnia con l'impegno nelle comunità". **A Generali Italia** anche il premio **HR Director dell'Anno** nella categoria HR ritirato da **Gianluca Perin**, chief HR & organization officer di Generali Italia, grazie

alla sua "capacità di promuovere politiche di sostegno e crescita per i propri dipendenti, dalla formazione ai piani di carriera mirati fino ai benefit personalizzati, all'interno di un processo organizzativo sempre più innovativo e inclusivo. Per confermarci, per il terzo anno consecutivo, il leader per eccellenza nella valorizzazione delle risorse umane in Italia". Doppio riconoscimento anche per **Alleanza Assicurazioni**: la compagnia riceve l'Award come miglior **Progetto Digital dell'Anno** con **"Il programma nazionale di educazione finanziaria"** che mette al centro l'informazione rivolta al cliente, per scelte sempre più consapevoli e sostenibili in ambito assicurativo e per gli investimenti sulla formazione della rete distributiva". Alleanza ha vinto anche lato HR, aggiudicandosi l'Award per il **Progetto HR dell'Anno**, "dimostrando di eccellere nella gestione e crescita del personale.

In particolare per il programma **"Fare ed essere people manager"**, un percorso a distanza che permette di sviluppare le risorse del team, interagendo al meglio con i clienti interni e i "peers" attraverso le leve dell'ascolto, della comprensione del punto di vista dell'altro e stimolando il cambiamento nel modo di pensare e i comportamenti". **D.A.S.**, la compagnia di Generali Italia specializzata nella tutela legale, riceve il riconoscimento **Eccellenza dell'Anno Insurance Tutela Legale**. A consacrarla sul podio la sua "capacità di fornire un supporto tecnico tempestivo ed efficace con la massima customer satisfaction. Per incarnare i valori della Csr con progetti di sostenibilità ambientale e diversity & inclusion anche attraverso i canali social e per affermarsi, per il 9° anno consecutivo, leader autentico del settore".

L'Economia nero su bianco



ABBONATI!

**CON SOLI 25,00 EURO AVRAI DIRITTO
A RICEVERE 10 NUMERI E CON 23,00 EURO
LA VERSIONE DIGITALE IN PDF**

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

Chiama il n.0171.392201 (dalle 8,30 alle 12,30)

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959

intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Utile netto consolidato a 87,3 milioni di euro per Sara Assicurazioni

Presentato il nuovo Consiglio di Amministrazione: alla presidenza nominato Angelo Sticchi Damiani

L'assemblea degli azionisti di Sara Assicurazioni ha approvato il bilancio relativo all'esercizio 2020, che chiude con un utile netto pari a 80,7 milioni di euro, in aumento del 27,8% rispetto al 2019, e il bilancio consolidato 2020, che registra un utile netto di 87,3 milioni di euro, in incremento del 13,9% rispetto al 2019 e che contiene, al suo interno, la dichiarazione consolidata di carattere non finanziario. L'assemblea ha approvato la proposta di riparto dell'utile di esercizio 2020, destinando 56.458.775,89 euro alla riserva straordinaria e 24.208.731 euro, alla distribuzione di dividendi. A ciascuna azione ordinaria verrà distribuito un dividendo pari a 1,322 euro per azione ed a cia-

scuna azione privilegiata verrà distribuito un dividendo pari a 1,382 euro per azione. L'assemblea degli azionisti ha inoltre nominato il nuovo Consiglio di Amministrazione e il nuovo Collegio Sindacale, entrambi in scadenza, che resteranno in carica fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2023, determinandone i relativi compensi. **Il Consiglio di Amministrazione di Sara Assicurazioni risulta composto da: Angelo Sticchi Damiani, nominato presidente; Rosario Alessi, Albina Candian (indipendente), Alessandra Carleo (indipendente), Maurizio Curti, Donatella Di Nicola (indipendente), Piero Gavazzi (indipendente), Antonino Geronimo La Russa, Alessandra Rosa e Alberto Tosti.** Il Collegio Sindacale risulta composto da: Guido Del Bue (presidente), Chiara Francesca Ferrero (Sindaco effettivo), Franco Pardini (sindaco effettivo), Deborah Sassorossi (sindaco supplente) e Vincenzo Maurizio Dispinzeri (sindaco supplente). L'assemblea degli azionisti della controllata Sara Vita ha approvato il bilancio dell'esercizio 2020, che chiude con un risultato di 0,9 milioni di euro (4,3 milioni di euro nel 2019), destinati interamente alla

Il nuovo Consiglio di Amministrazione e il nuovo Collegio Sindacale resteranno in carica fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2023

riserva straordinaria. I fascicoli del bilancio di esercizio e del bilancio consolidato corredati della relazione del Collegio Sindacale e delle relazioni della società di revisione sono disponibili presso la sede sociale e sul sito internet della società www.sara.it.

“Nonostante la difficile congiuntura – ha commentato il direttore generale, **Alberto Tosti** – la compagnia ha reagito prontamente conservando il livello di fatturato e conseguendo risultati molto positivi grazie anche all'ottima performance degli attivi investiti. Le circostanze hanno impresso un'ulteriore accelerazione delle attività connesse al progetto di trasformazione digitale che la compagnia ha completato con successo”.

Angelo Sticchi Damiani



Sabato 22 maggio si è celebrata la Giornata Mondiale della Biodiversità. Un momento di riflessione, ma anche di preoccupazione poiché un quinto dei Paesi rischia di vedere il proprio ecosistema collassare a causa del declino delle biodiversità. Lo spiega un indice di Swiss Re, la prima compagnia di riassicurazione al mondo, che lancia un ulteriore allarme sul piano economico visto che il 55% del Pil globale dipende proprio dal corretto funzionamento degli ecosistemi naturali e, quindi, dalla tutela della biodiversità.

In particolare, 39 Paesi del mondo hanno ecosistemi che versano in condizioni critiche su almeno un terzo del loro territorio, tra cui il nostro. Secondo l'indice, in fondo alla classifica si trovano Malta, Israele, Cipro, Bahrain e Kazakistan. L'Italia è diciottesima, comunque nei peggiori venti e la quinta più a rischio nell'Eurozona (dopo Malta, Grecia, Spagna e Belgio). Tra le economie del G20, Sudafrica e Australia sono i Paesi più fragili. Inoltre, Paesi con una forte dipendenza dai settori agricoli, come Kenya e Nigeria, sono suscettibili di shock devastante. Tra i Paesi con gli ecosistemi più intatti ci sono Brasile e Indonesia.

L'indice realizzato dallo Swiss Re Institute, che tecnicamente si chiama BES (Biodiversity Ecosystem Services), permette alle aziende e ai governi di tenere conto nel processo decisionale del valore della biodiversità e gli effetti negativi sull'economia di una sua riduzione. Quest'ultima provoca effetti negativi su fornitura di cibo, accesso all'acqua, qualità dell'aria: tutti elementi vitali per mantenere la salute e la stabilità delle società e delle economie. I problemi più gravi si riscontrano in merito a scarsità di risorse idriche, erosione costiera e impollinazione.

“Cambiamento climatico e perdita di biodiversità sono due sfide gemelle che non rappresentano solo un rischio ambientale – dice **Christoph Nabholz**, Swiss Re's Chief Research Officer – ma influenzano il funzionamento complessivo dei Paesi e le loro economie. Serve intervenire subito per proteggere la biodiversità della Terra, poiché un numero considerevole di Paesi è sempre più a rischio di essere sconvolto”.

“Se l'umanità perde l'ambiente naturale come base per la vita, l'evoluzione, il cibo, il riparo, l'approvvigionamento medico, l'ispirazione culturale e religiosa, cosa rimane? Vivremo in un mondo ancora più colpito da condizioni meteorologiche estreme, perdita di mezzi di sussistenza e scarsità di cibo – aggiunge **Oliver Schelske**, Swiss Re Institute Natural Assets & ESG Research Lead –. Possiamo lavorare insieme contro la perdita della biodiversità naturale, per esempio, proteggendo le barriere coralline, le mangrovie o investendo in infrastrutture verdi o ecologiche”.

Biodiversità: il 20% degli ecosistemi è a rischio collasso

La compagnia Swiss Re lancia l'allarme per le ricadute sul piano economico

Il 55% del Pil globale dipende dal corretto funzionamento degli ecosistemi naturali e, quindi, dalla tutela della biodiversità



L'ESG visto dal Real Estate



Francesco Medri

Executive Vice President di RINA Prime Value Services

Con Environmental, Social e Governance si intende l'evoluzione del concetto di sostenibilità comprensivo non solo dell'aspetto ambientale (cambiamento climatico, inquinamento, biodiversità, risorse naturali, ecc.), ma anche di quello sociale (diritti umani, rispetto delle diversità, inclusione, salute, ecc.) e di governance (etica, contrasto alla corruzione, gestione del rischio, ecc.). In pratica l'acronimo ESG racchiude una serie di elementi di valutazione utilizzati nel settore finanziario per giudicare la sostenibilità degli investimenti, in un'ottica di valutazione complessiva di un'impresa che va oltre i risultati puramente economici. In altre parole, per valutare un investimento, ovvero il profilo di rischio/rendimento dei portafogli, è sempre più comune che vengano prese in considerazione anche le performance rispetto a specifici criteri ESG e ciò è ancor più vero

per il settore dell'immobiliare, caratterizzato da immobili piuttosto energivori, elevati costi ambientali legati al settore delle costruzioni e dalla funzione sociale e ambientale intrinseca a diverse asset class (per la funzione sociale pensiamo al social housing, le residenze socio assistenziali, il senior living, ecc., per quella ambientale agli impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti di energia rinnovabili, ecc).

Gli input che stanno portando alla diffusione e crescita degli ESG sono di 3 tipi: la necessità di una gestione e il contenimento della componente ambientale, sociale e di governance legata al rischio (al fine di garantire una competitività dell'investimento a lungo termine); il rispetto dei vincoli regolatori (si pensi al Regolamento (UE) 2019/2088 "Sustainable Finance Disclosure Regulation - SFDR" che ha introdotto il concetto di due diligence ESG o all'EU Taxonomy che sta chiarendo cosa è un investimento sostenibile); l'accesso alle possibilità di finanziamento. Per citare due

esempi: BlackRock, il più grande asset manager del mondo con oltre 7.429 miliardi di dollari di masse gestite, ha recentemente inviato una lettera agli investitori e ai CEO delle aziende partecipate, facendo sapere che è pronta a votare contro i consigli di amministrazione delle società di cui è azionista «se non svolgeranno progressi sufficienti in materia di sostenibilità» e non predisporranno piani industriali che puntano al rispetto per l'ambiente. Intesa San Paolo ha annunciato che ha intenzione di garantire 50 miliardi per investimenti nella green economy sui 150 miliardi possibili in Italia secondo le stime nell'ambito dei mille miliardi complessivi del «green new deal» europeo. Secondo i dati resi noti da MilanoFinanza nell'articolo "Green Bond, nel 2020 emissioni per oltre 1000 miliardi di dollari nel mondo" del 17 febbraio 2021, i green bond hanno appunto fatto registrare nel 2020 emissioni per oltre 1.000 miliardi di dollari nel mondo e nel mese di settembre 2020 il governo tedesco ha emesso il suo primo green bond con una domanda degli investitori di 33 miliardi di euro, ben oltre i 6,5 miliardi offerti, nonostante tassi d'interesse pari a zero. Nel biennio 2007-2008 la Banca europea per gli investimenti e la Banca mondiale hanno emesso il primo green bond (obbligazione "verde") della storia: il Climate Awareness Bond, un'emissione da 807,2 milioni di dollari volta a finanziare progetti incentrati sulle soluzioni ai cambiamenti climatici. Da allora il volume complessivo

Francesco Medri è Executive Vice President di RINA Prime Value Services Consigliere di Amministrazione di NPLs RE Solutions e di Prime Green Solutions (società controllate da RINA Prime Value Services). Dimostrando una spiccata attitudine allo sviluppo di servizi innovativi e legati alla sostenibilità, in un contesto fortemente multinazionale, Francesco Medri ha assunto ruoli sempre più importanti all'interno di RINA, vantando un'esperienza ventennale nel settore dei servizi di ingegneria relativi al mondo delle infrastrutture e del real estate, in particolare nel segmento di mercato denominato "TIC - Testing Inspection & Certification" afferente alle Società di terza parte indipendenti. Francesco Medri è, inoltre, Executive Vice President Corporate Sales Excellence di RINA.

delle obbligazioni verdi ha superato oggi quota mille miliardi di dollari. I green bond e gli altri strumenti di debito incentrati sulla sostenibilità stanno infatti acquisendo un ruolo rilevante all'interno dei mercati obbligazionari globali sempre più orientati verso i criteri ESG. Gli investitori, infatti, sono sempre più interessati ad allineare i portafogli ai propri obiettivi finanziari ma anche agli obiettivi di sostenibilità riconosciuti a livello internazionale, come quelli stabiliti dall'Accordo di Parigi e gli Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) delle Nazioni Unite. Tra le tematiche di progetti idonei all'emissione di green bond figurano energia rinnovabile, efficienza energetica, trasporti puliti, edifici eco-compatibili, gestione delle acque reflue e adattamento al cambiamento climatico. Il Covid-19 ha fortemente accelerato la diffusione dei principi ESG da diversi punti di vista. Ha innanzitutto imposto una ridiscussione delle abitudini individuali (limitazione degli spostamenti, sviluppo dell'e-commerce, ecc.) riducendo conseguentemente le emissioni di gas clima alteranti, la didattica a distanza e lo smart working hanno poi evidenziato la necessità di potenziare l'infrastruttura digitale. Inoltre, il Covid ha messo in crisi tutti i modelli previsionali evidenziandone le debolezze e ricordandoci in modo drammatico che viviamo in un complesso sistema olistico per cui è impossibile considerare il tutto come la somma delle parti e, a maggior ragione, modellare scenari futuri in cui le varie componenti siano fortemente interconnesse. Il Covid ci ha insegnato che è

possibile consumare meno e quindi limitare conseguentemente le emissioni di CO₂; adesso spetta a noi tutti proseguire nella direzione intrapresa trovando un modo compatibile rispetto al nostro stile di vita. La transizione dagli investimenti classici a quelli ESG compliant avrà degli inevitabili costi e impatti verso l'attuale sistema produttivo: l'OCSE stima che, a livello globale, saranno necessari 6,35 trilioni di euro all'anno per raggiungere gli obiettivi dell'accordo di Parigi entro il 2030, quindi è necessario la mobilitazione congiunta di capitali non solo istituzionali ma anche privati. A tal proposito in Italia, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), ha messo in campo 223,7 miliardi di euro di cui tutti destinati (direttamente o indirettamente) a investimenti ESG compliant (digitalizzazione, rivoluzione verde, mobilità sostenibile, istruzione e ricerca, salute). Passando all'analisi delle pro-

iezioni sul medio termine ci attendiamo una crescita costante di questi investimenti: a livello globale il 73% degli asset owners pianificano di aumentare (significativamente) azioni ESG compliant, dato in linea con trend con gli investimenti ESG attuali. Infatti, gli investimenti ESG negli anni sono cresciuti molto, il 2020 ha registrato un'ottima performance con oltre 270 miliardi di dollari (a livello globale) di investimenti.

Grazie alle expertise trasversali interne al gruppo RINA, RINA Prime Value Services ha sviluppato un approccio "end to end" finalizzato a fornire supporto lungo tutta la catena di valore. L'attenzione di RINA Prime ricomprende tutta la filiera, che va dalle materie prime (per esempio pensiamo ai materiali che trovano applicazione negli interventi di costruzione/valorizzazione), alla componente impiantistica (con attenzione alle energie rinnovabili) e la loro integrazione nell'immobile (mediante la domotica), fino ad arrivare al rating ESG sviluppato ad hoc delle policy aziendali ESG compliant. Ciò è finalizzato a creare un contesto di sicurezza per gli investitori, proteggendoli dal greenwashing ossia dall'ambientalismo/ecologismo di facciata, con l'obiettivo di influenzare l'utente finale e contribuire all'evoluzione da consumatore a consumatore consapevole.●





Paolo Duranti

Fiscalista

Nel quadro RQ del modello Redditi Società di capitali è prevista un'apposita sezione (XIV - Riserve matematiche dei rami vita) riservata alle società di assicurazione per dichiarare l'imposta di cui all'art. 1, commi 2 e 2-bis, del D.L. 24.9.2002, n. 209, convertito dalla L. 22.11.2002, n. 265, applicata sulle riserve matematiche dei rami vita, iscritte nel bilancio dell'esercizio cui si riferisce la dichiarazione dei redditi. Al riguardo, le istruzioni al citato modello dichiarativo precisano quanto segue:

1) Il tributo, dovuto nella misura dello 0,45%, dev'essere versato - utilizzando il codice tributo "1682" - entro il termine di versamento a saldo delle imposte sui redditi.

Nel quadro RQ del modello Redditi Società di capitali è prevista una sezione riservata alle società di assicurazione

2) Sono escluse le riserve relative ai contratti aventi per oggetto il rischio di morte o di invalidità permanente da qualsiasi causa derivante o di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana, nonché quelle relative ai

Società di assicurazione: nel quadro RQ le riserve matematiche dei rami vita

fondi pensione, compresi quelli istituiti alla data di entrata in vigore della L. 421/1992, di cui all'art. 14-quater, D.Lgs. 21.4.1993, n. 124), ai contratti di assicurazione di cui all'art. 9-ter del richiamato D.Lgs. 124/1993 e alle polizze aventi funzione previdenziale in corso di costituzione indicate nell'art. 13, comma 2-bis, D.Lgs. 18.2.2000, n. 47.

3) L'importo versato può essere recuperato, sotto forma di credito d'imposta, in sede di versamento delle ritenute di cui all'art. 6, L. 26.9.1985, n. 482, applicate sui rendimenti dei capitali corrisposti in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita, e delle imposte sostitutive di cui all'art. 26-ter, Dpr 600/73, applicate sui redditi di capitale di cui all'art. 44, comma 1, lettere g-quater) e g-quinquies), del Dpr 917/86;

4) Qualora l'ammontare complessivo delle imposte sostitutive e ritenute da versare in ciascun anno risulti inferiore all'imposta versata per il quinto anno precedente, la differenza può essere computata, in tutto o in

parte, in compensazione delle imposte e dei contributi, secondo le regole ordinarie. A tal fine, le istruzioni confermano che tale compensazione è ammessa anche oltre il limite previsto dall'art. 34, comma 1, L. 23.12.2000, n. 388 (Finanziaria 2001). La predetta differenza, inoltre, potrà essere ceduta a società o enti appartenenti al gruppo, secondo le modalità previste dall'art. 43-ter, Dpr 602/73.

5) Se nel 2020 l'ammontare del credito d'imposta non ancora compensato o ceduto, aumentato dell'imposta da versare, eccede l'1,90% delle riserve matematiche dei rami vita iscritte nel bilancio di esercizio, l'imposta da versare per tale anno dev'essere ridotta in misura corrispondente. In particolare, al rigo RQ53 dovranno essere riportati i seguenti dati: colonna 1) l'importo delle riserve del lavoro diretto, al lordo della riassicurazione, di cui alle voci CII, n. 1, e DI dello schema di stato patrimoniale (di cui al D.Lgs. 26.5.1997, n. 173), relative a polizze i cui rendimenti sono po-

tenzialmente assoggettabili alle citate ritenute e imposte sostitutive; colonna 2) l'imposta dovuta, pari allo 0,45% dell'importo indicato nella colonna 1. Se l'ammontare del credito di imposta derivante dal versamento dell'imposta sulle riserve matematiche, non ancora compensato o ceduto, aumentato dell'importo indicato nella colonna 2, eccede il limite dell'1,90 per cento delle riserve, l'imposta da versare - da indicata nella colonna 3 - è pari all'importo della colonna 2 ridotto di tale eccedenza. Al riguardo si rinvia ai chiarimenti forniti dalla Circolare 3.5.2013, n. 12/E). Il versamento dell'imposta è dovuto fino a concorrenza del limite percentuale previsto, scomputando i versamenti relativi all'imposta sul valore dei contratti assicurativi, di cui all'art. 68, D.L. 22.6.2012, n. 83, convertito dalla L. 7.8.2012, n. 134, già effettuati sulla base delle certificazioni prodotte dall'intermediario. ■

È in edicola BancaFinanza



ABBONATI!

**CON SOLI 25,00 EURO AVRAI DIRITTO A RICEVERE 5 NUMERI
E CON 23,00 EURO LA VERSIONE DIGITALE IN PDF**

PER SOTTOSCRIVERE L'ABBONAMENTO:

Chiama il n.0171.392201 (dalle 8,30 alle 12,30)

Invia una email a diffusione.newspapermilano@gmail.com

Conto corrente bancario n IT44U0853001000000260109959
intestato a PAPER-ONE S.R.L.

Visita il sito www.newspapermilano.it

Per Cattolica Assicurazioni risultato operativo ottimo a 412 milioni di euro

Davide Croff nominato presidente, mentre Carlo Ferraresi è stato confermato amministratore delegato

Si è tenuta a metà maggio a Verona, sotto la presidenza di Paolo Bedoni, l'assemblea ordinaria degli azionisti di Cattolica Assicurazioni. L'amministratore delegato **Carlo Ferraresi**, ha dichiarato: "Con l'approvazione da parte dell'assemblea degli azionisti del bilancio 2020 – che conferma la solidità e la profittabilità del Gruppo con un risultato operativo senza precedenti a 412 milioni di euro – e alla luce alle deliberazioni odierne, Cattolica Assicurazioni dimostra di aver iniziato

ad implementare il proprio progetto strategico di lungo periodo. Dopo un anno complesso, caratterizzato dalla pandemia e dalla relativa crisi che ha colpito il settore finanziario, abbiamo dimostrato di saper rispondere alle difficoltà con pragmatismo ed efficienza. Per questo, siamo proiettati al futuro con fiducia, convinti di poter proseguire nel percorso di rafforzamento e sviluppo nel 2021. Il nuovo modello societario, con la trasformazione in Società per Azioni, ci

dà ulteriore forza e risorse per la nostra crescita, consapevoli delle nostre eccellenze, a partire dai nostri dipendenti, dalla rete agenziale e dai partner bancari, confermandoci saldi nel nostro Dna valoriale".

I DATI

L'esercizio 2020 si è chiuso a livello consolidato con una raccolta premi complessiva del lavoro diretto e indiretto Danni e Vita in calo del 18,6% a 5.653 milioni di euro prevalentemente a seguito del periodo di lockdown. Nel business Danni diretto si riscontra una flessione del 2,5% dovuta all'Auto. Il calo della raccolta Vita è pari al 26,1%. I premi-

complessivi FY2020 senza Lombarda Vita ammontano a 4.705 milioni con variazione di -15,7% rispetto a FY2019 senza Lombarda Vita (5.579 milioni di euro). Il combined ratio risulta in netto miglioramento all'86,8% (-7,5%). Il risultato operativo segna un deciso incremento del 36,6% a 412 milioni. L'utile netto di Gruppo a 36 milioni (75 milioni FY2019) risulta in flessione rispetto all'anno precedente (-51,5%) soprattutto a causa dell'impairment sul goodwill (-138 milioni sulle Società Vera). L'indice Solvency II del Gruppo al 31 dicembre 2020 è pari a 187%. Il ratio è calcolato secondo la Standard Formu-

"Siamo proiettati al futuro con fiducia, convinti di poter proseguire nel percorso di rafforzamento e sviluppo nel 2021"

la con utilizzo dei Group Specific Parameters (GSP) autorizzati dall'Organo di Vigilanza. L'assemblea ha approvato, con la maggioranza prevista dalla Legge e dallo Statuto e precisamente con la percentuale pari a circa il 98,97% delle azioni ordinarie rappresentate in assemblea, il bilancio di esercizio 2020 della capogruppo che si è chiuso con un ammontare dei premi lordi contabilizzati del lavoro diretto pari a 2.255 milioni (-4,2%; 2.353 milioni FY19), e con un utile netto determinato sulla base dei principi contabili nazionali che ammonta a 4 milioni.

Candia, Luigi Miglia-
vacca, Carlo Ferra-
resi, Stefano Gentili,
Roberto Lancellotti,
Cristiana Procopio,
Daniela Saitta, Giu-
lia Staderini, Elena
Vasco, Silvia Arlan-
ch e Laura Santori tratti
dalla lista presenta-
ta dal Consiglio di
Amministrazione,
lista che ha ottenuto
il maggior nume-
ro di voti ("Lista
di Maggioranza").
Sono stati inoltre
eletti i consiglieri
Paolo Andrea Rossi,
Laura Ciambellotti e
Michele Rutigliano
tratti dalla lista che
ha ottenuto il secon-
do maggior numero
di voti (Lista n. 2).
Gli amministratori
Michele Rutigliano,
Silvia Arlan-
ch e Laura Santori sono
altresì membri del

"Ci aspetta un futuro molto impegnativo, ma certamente ricco di opportunità per tutti gli stakeholder"

I COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

L'assemblea ha poi nominato per il triennio 2021-2023 i seguenti membri del Consiglio di Amministrazione: **Da-**
vide Croff, Camillo

Comitato per il Controllo sulla Gestione per il triennio 2021-2023, di cui Michele Rutigliano è presidente. È stato inoltre nominato Carlo Ferraresi quale amministratore delegato.



Da sinistra: Carlo Ferraresi e Davide Croff

UN NUOVO PRESIDENTE

Il Consiglio di Amministrazione di Cattolica Assicurazioni, riunitosi al termine dell'assemblea degli azionisti ha quindi attribuito le cariche sociali agli amministratori eletti dalla medesima assemblea. Davide Croff è stato nominato presiden-
te mentre Carlo Ferraresi è stato confermato alla carica di amministratore delegato. Il neo-
eletto presidente di Cattolica Assicurazioni, **Davide Croff**, ha poi dichiarato: "Desidero ringraziare gli azionisti per la fiducia che hanno riposto nel Consiglio che è stato eletto. Il mio impegno personale, e sono sicuro di tutti i consiglieri, sarà quello di onora-

re al meglio l'importante incarico che ci è stato assegnato. Voglio inoltre estendere i ringraziamenti a quanti hanno fin qui contribuito ad amministrare la società dandoci in consegna l'onore e l'onere di guidare una compagnia che costituisce un tassello importante nel panorama assicurativo del Paese e un patrimonio culturale del territorio di riferimento. In qualità di società, e in particolare come Consiglio, ci aspetta un futuro molto impegnativo, ma certamente ricco di opportunità per tutti gli stakeholder (azionisti, management e dipendenti, clienti, rete agenziale, territorio, istituzioni)". ■

Mobilità post Covid: un italiano su due pronto a “cambiare marcia” nei prossimi 10 anni



Pierre Cordier

La pandemia lascia il segno: nei prossimi 10 anni, un italiano su due (53%) si dice pronto a rivedere sostanzialmente le proprie abitudini in termini di mobilità. L'effetto Covid si sente, eccome. E incide sulle forme e sui mezzi di trasporto che in futuro orienteranno gli spostamenti in Italia. A rivelarlo **una ricerca BVA-Doxa per l'Osservatorio “Change Lab, Italia 2030” realizzato da Groupama Assicurazioni, prima filiale del Gruppo francese Groupama e tra i principali player del settore assicurativo in Italia**, che ha voluto indagare i principali trend che entro il 2030 cambieranno le abitudini di vita degli italiani, partendo proprio dall'analisi dell'impatto che la recente pandemia ha avuto sulla mobilità nel nostro Paese. Se oggi – complice la paura del Covid – persiste ancora una certa reticenza a usare mezzi di trasporto condivisi (attualmente solo 3 Italiani su 10 dichiarano di far ricorso ai servizi di car sharing), il trend si inverte molto guardando al prossimo decennio, con un forte incremento delle formule alterna-

tive di mobilità: più di 6 Italiani su 10 (62%) si dichiarano pronti alla shared mobility; 4 su 10 (40%) ad utilizzare mezzi diversificati in base alle esigenze di movimento; il 36% si mostra disposto anche ad avvalersi esclusivamente di mezzi ecologici, mentre 9 su 10 sognano carburanti 100% green. I giovanissimi (18-25 anni) sono i più inclini al cambiamento. Rivolti al futuro, dunque, ma non troppo...

La ricerca rivela anche che tra 10 anni per l'85% degli intervistati la macchina “di famiglia” continuerà ad essere un bene irrinunciabile (oggi lo è per il 93%): 6 su 10 non smetteranno di usare quotidianamente l'auto di proprietà. Comoda sì, ma non più scelta unica per gli spostamenti in città: gli italiani si aprono anche a biciclette, monopattini, sharing, mezzi pubblici e nuove abitudini. E spunta il bisogno di un'assicurazione multimodale e flessibile, che segua la persona e non più il veicolo: 3 Italiani su 10 la sottoscriverebbero subito.

“L'idea che ha ispirato il nostro osservatorio è semplice: tutto cambia, anche il modo di percepire i mutamenti e di affrontarli nella propria vita quotidiana. E dietro ogni cambiamento ci sono rischi – che il mercato assicurativo può mitigare – e opportunità. Una cosa è certa: chi si ferma, ha già perso. La nostra compagnia, da sempre attenta ai

bisogni dei propri clienti, è pronta a sperimentare nuove strade per andare incontro alle mutevoli esigenze del consumatore moderno, con servizi sempre più diversificati e personalizzati: ‘su misura’. Per questo motivo abbiamo scelto di fotografare 10 trend (uno per ogni anno) che nel prossimo decennio cambieranno il modo di vivere degli italiani, con importanti risvolti sull'ambiente, sull'economia, sullo sviluppo dell'intero Paese” – commenta **Pierre Cordier** (nella foto) amministratore delegato e direttore generale di Groupama Assicurazioni. “Il Covid non ha messo in crisi la voglia di condivisione. Gli italiani, resilienti, sono pronti a cambiare abitudini. Cambiare è sempre difficile, ma è inevitabile” aggiunge il sociologo e psichiatra **Paolo Crepet**.

“Le tecnologie abilitanti la transizione ecologica e digitale ci indurranno a modificare gli stili di mobilità. Ed è così che nelle grandi città più progredite si vive senza più auto di proprietà, ma spostandosi con una infinità di mezzi e di servizi diversi: dal monopattino alla metropolitana, dall'auto al tram, dalla bici al bus elettrico, sia pubblici che in condivisione” – conclude **Andrea Poggio**, responsabile Mobilità di Legambiente. ■



Scopri i 10 trend che nel prossimo decennio cambieranno il modo di vivere degli italiani

MASTER EXECUTIVE

eCommerce Management e Strategie Digitali

Dopo il successo del master in eCommerce Management e Strategie Digitali Al via l'edizione 2021

Lo scenario economico attuale, come quello futuro, è caratterizzato dalla continua innovazione tecnologica e dalla crescente consapevolezza dei consumatori. Per questo l'eCommerce Manager è una figura strategica all'interno di qualsiasi azienda di prodotti o servizi che vuole mantenere e consolidare la propria competitività. Dopo il successo dell'edizione 2020 **SAA – School of Management** dell'Università di Torino, **Zerogrey** società specializzata in eCommerce e in outsourcing e **Progesia**, società specializzata in strategia di business, neuromarketing e pricing comportamentale, **organizzano il master Executive in eCommerce Management e Strategie Digitali** che inizierà a giugno 2021 e terminerà a marzo 2022. Tanti gli argomenti trattati nei tre moduli: dai modelli di business nell'industria 4.0 alla comunicazione nella digital trasformation, dall'omnicanalità alla normativa fiscale doganale e internazionale, dalle analisi metriche e digitali agli strumenti finanziari innovativi nell'industria 4.0 fino alla scelta del prodotto e alla costruzione di una vetrina in un eCommerce.

Il **master Executive in eCommerce Management e Strategie Digitali** si rivolge ai laureati (laurea di primo livello, laurea vecchio ordinamento, laurea magistrale, lauree straniere equipollenti) di ogni facoltà o dipartimento, a **manager, direttori e direttrici generali, direttori e direttrici commerciali e dipendenti con consolidata esperienza di lavoro** che vogliono approfondire le competenze in materia di eCommerce ed incrementare il proprio valore professionale e strategico. Alla teoria, svolta da docenti universitari e da affermati manager del settore, sono affiancate numerose esercitazioni pratiche progettate replicando le strategie dei più grandi brand internazionali.

L'obiettivo del master è formare una figura professionale capace di seguire e coordinare tutte le fasi della creazione e della gestione di un progetto eCommerce o multicanale. Un manager che abbia competenze trasversali in ambito digitale, gestionale, operativo e finanziario, in grado di valutare costi e tempi di realizzazione di un sito e ideare soluzioni che diano i maggiori benefici remunerativi sul progetto finale. Una figura professionale specializzata in strategie di marketing che abbia le skill per definire il timing, la politica di pricing e la linea guida di posizionamento del brand sul mercato.

Anche la terza edizione del master Executive in eCommerce Management e Strategie Digitali vede la presenza di prestigiosi partner nazionali e internazionali. Ai molti che hanno già partecipato alle edizioni precedenti se ne affiancano infatti di nuovi, altrettanto importanti. Essendo già ben focalizzati sui vari aspetti dell'eCommerce, i partner offrono ai partecipanti una visione a 360 gradi dell'industria sia a livello teorico che pratico.

Le lezioni si svolgono in modalità mista online e in presenza, anche con visite on-site presso i partner, sono full time una volta al mese il giovedì, venerdì e il sabato dalle ore 9.00 alle 18.00 e sono strutturate in modo che possa accedervi anche chi già svolge un incarico professionale. La parte teorica e quella pratica sono equilibrate e le nozioni acquisite vengono applicate attraverso esercitazioni e laboratori. Al termine di ogni sessione mensile ai partecipanti verranno richiesti dei feedback; è inoltre prevista l'attivazione di tirocini facoltativi presso le aziende partner e al completamento con successo del corso verrà rilasciato un certificato validato Saa - School of Management e Dipartimento di Management.

Il master si svolgerà presso la Saa, School of Management di Torino in via Ventimiglia 115.

Per informazioni e iscrizioni scrivere a info.master@progesia.com oppure contattare il n. 011 18861192.

I provider: innovazione e imprenditorialità nei servizi assicurativi

Le grandi società multiservizi di perizie, riparazione diretta e bonifiche si sono associate per relazionarsi a una voce con le compagnie e promuovere servizi sempre più innovativi ad intermediari e assicurati



Fabrizio Vignati

Giornalista

Sedici società – presenti su tutto il territorio nazionale – che offrono servizi innovativi al mondo assicurativo, da due anni riuniti in un'unica associazione: Assiprovider. Siamo andati a Milano ad intervistare il presidente del sodalizio, l'architetto Alessandro Chiari.

Presidente Chiari, cos'è Assiprovider?

"L'associazione nasce dalla fusione di due realtà precedenti con l'obiettivo di riunire i "provider": le società del settore claims organizzate con logiche aziendali e strutturate per seguire l'evoluzione dei servizi. Il mercato assicurativo è alla ricerca di innovazione e imprenditorialità e noi questo vogliamo offrire".

Che tipologia di imprese rappresenta l'associazione?

"Società di capitali strutturate nella gestione dei sinistri danni non auto, che vengono approcciati con video-perizie, riparazione diretta, bonifiche post incendio e allagamento

e utilizzando le più moderne tecnologie e attrezzature, come droni, video-ispezioni e termografie. Elementi distintivi sono la copertura territoriale e la capacità di gestire numeri importanti di sinistri – con livelli adeguati di personale e sistemi informatici evoluti – nonché la promozione di sinergie e aggregazioni tra associati".

Qual è il perimetro di business complessivo delle aziende rappresentate?

"A livello aggregato i nostri associati raggiungono un fatturato superiore ai 180 milioni di euro annui, per oltre duemila addetti, 300.000 sinistri gestiti e 18.000 riparazioni annue effettuate tra-

mite una rete capillare di tecnici qualificati sull'intero territorio nazionale".

Di quali settori del business assicurativo vi occupate?

"Il core business parte dai sinistri property per poi estendersi a tutto il mondo assicurativo, senza preclusioni.

Come emerge il settore dei rami elementari dalla crisi Covid-19?

"Al contrario dell'auto, i rami elementari non hanno – al momento – subito particolari flessioni, in gran parte per l'alto numero di eventi atmosferici e naturali di portata catastrofica degli ultimi anni. Siamo comunque consapevoli che gli effetti della pandemia potranno

farsi sentire anche in questo settore. Di certo la crisi Covid-19 ha influito sui metodi di gestione dei sinistri, accelerando un cambiamento che – pur già in atto – si muoveva con lentezza. I nostri associati hanno avuto la capacità e la forza di reagire repentinamente alle nuove esigenze dettate dall'emergenza, perfezionando ulteriormente le tecnologie utilizzate nei processi gestionali e liquidativi”.

Chi sono gli stakeholder del mondo assicurativo con cui vi rapportate maggiormente?

“Il nostro ruolo ha sempre rivestito una posizione di equilibrio tra assicuratori, intermediari e assicurati. La situazione sanitaria, unita all'evoluzione dei servizi, ha portato a concentrarci sulla qualità del servizio offerto con molta attenzione alla comunicazione e all'utilizzo di servizi innovativi volti alla tutela della salute. La no-

stra attenzione viene rivolta agli intermediari del mondo assicurativo (agenti e broker) e ai loro assicurati, tutte figure fondamentali del processo, con confronto costante con gli assicuratori, sia in ambito sinistri che assunzione rischi”.

Quali servizi offrite ai provider che si associano?

“Assiprovider ha come obiettivo primario la rappresentanza degli iscritti, la fornitura di servizi e la possibilità di proporsi al mercato con progetti innovativi e altamente tecnologici. Creiamo momenti di confronto e di condivisione di idee per essere leader nelle proposizioni agli assicuratori e al mercato di nuovi strumenti e servizi. La condivisione di mega-data e studi di settore consente di avere elementi efficaci – di difficile ottenimento per le singole imprese – per trovare le migliori soluzioni per la gestione dei servizi offerti”.



Alessandro Chiari,
presidente di Assiprovider

Quali sono le prossime iniziative in programma?

“Siamo i promotori di un progetto – sviluppato con Cineas e Università di Pavia e con la partecipazione di Axa, Generali e UnipolSai – per lo studio comparato del ruolo del “perito no motor” tra Italia e gli altri Paesi UE, anche con l'obiettivo di individuare le tecnologie innovative per la gestione dei claims in

uso nelle altre nazioni. Entro fine anno presenteremo i risultati al mercato durante un evento – speriamo in presenza – presso il Politecnico di Milano. Abbiamo, poi, in corso diverse iniziative di comunicazione e di studio sull'innovation, come l'analisi dei sistemi per l'ottimizzazione dei risultati liquidativi e dei servizi offerti al mercato”.

COM'È STRUTTURATA ASSIPROVIDER

Nata nel 2019 dall'unificazione di Assit ed Assofuturo, l'associazione (www.assiprovider.it) riunisce 16 aziende su tutto il territorio nazionale: A&G, Baggioli, Chiari, Intersocult, Massafra, MOL, Q&A, Range Service, RRG, RDA, Sfera, Spada, Stargest, TIS OPERE e le società di bo-

nifica Edam e PER. Presieduta da Alessandro Chiari, Assiprovider ha un consiglio direttivo di otto membri (Simone Baggioli, Claudio Benin, Paolo Masini, Massimo Ranieri, Michele Spada, Lorenzo Spagna e Roberto Queirolo) e un coordinatore della comunicazione (Adriano Celenza).



La Fiumara di San Leopoldo

World Environment Day delle Nazioni Unite: Allianz in Italia testimonia l'impegno per l'ambiente

Cinque video illustrano con immagini di grande effetto quel lembo di natura toscana che la compagnia assicuratrice ha deciso di proteggere

In occasione del World Environment Day-Giornata Mondiale dell'Ambiente delle Nazioni Unite, sabato 5 giugno 2021, Allianz ha lanciato cinque video che illustrano con immagini di grande effetto quel lembo di natura toscana che la compagnia assicuratrice ha deciso di proteggere, sviluppare e rendere maggiormente fruibile dalla popolazione, svolgendo anche fino al 2019 iniziative di educazione ambientale per le scuole: l'Oasi San Felice affiliata WWF a Marina di Grosseto, in Toscana.

I video, pubblicati sul sito Allianz, illustrano sia i cambiamenti climatici, tema da tempo al centro della strategia di sostenibilità del Gruppo assicurativo-finanziario, sia i diversi habitat che compongono l'Oasi, un'area litoranea di 50 ettari all'interno di una più estesa proprietà Allianz: la pineta del Tombolo, di impianto artificiale, le dune fossili e lo stagno scolmatore detto Fiumara di San Leopoldo (nella foto), costruito sotto i Lorena per bonificare l'area.

Il video-racconto, realizzato da Federico Santini, ha come protagonista la guida ambientale Paola Talluri della Società Cooperativa Silva, che su incarico di Allianz si occupa anche della manutenzione e sorveglianza dell'area. La narrazione si articola in cinque puntate, che vogliono approfondire la storia dell'Oasi San Felice di proprietà Allianz, i diversi habitat preservati e l'impatto mitigante gli effetti dei cambiamenti climatici nell'area protetta. Negli anni, migliaia di studenti sono transitati dall'Oasi prima della pandemia, fruendo di visite guidate finanziate da Allianz, sempre con un focus sulla natura del luogo e sui cambiamenti climatici. L'Oasi ha anche ospitato nel maggio 2013-2014 i primi due Bioblitz della Toscana, esperimenti di "citizen science", e nel settembre 2019 un campus creativo transdiscipli-

nare di Land Art, il progetto "Dune- Arti Paesaggi Utopie" di Accademia Mutamenti.

Allianz è da tempo impegnata a contrastare i cambiamenti climatici e a promuovere un'economia a basse emissioni di CO₂, sia attraverso una riduzione delle emissioni proprie, che dal 2012 sono totalmente azzerate attraverso progetti di forestazione, sia con riferimento alle attività core d'investimento e assicurative, dialogando con le aziende nelle quali investe e che assicura per supportarle nella definizione di strategie sostenibili, sia infine offrendo prodotti e servizi "environment-friendly" ai clienti. In particolare, Allianz continuerà a ridurre le emissioni di gas serra dei propri investimenti con l'obiettivo di detenere un portafoglio a zero emissioni nette di CO₂ entro il 2050, con l'impegno a raggiungere un primo target intermedio di riduzione di tali emissioni entro il 2025. Entro il 2040 le imprese con modelli di business basati sul carbone saranno escluse sia dal portafoglio investimenti sia dall'erogazione di coperture assicurative ed ulteriori restrizioni sono state recentemente introdotte in questo ambito a partire dal 2023. Allianz è anche attiva sul piano delle alleanze internazionali intorno ai temi cosiddetti ESG (Ambientali, Sociali e di Governance), essendo firmataria dei Principles for Sustainable Insurance UNEP-FI dal 2014 e fra i fondatori della Net Zero Asset Owner Alliance delle Nazioni Unite dal 2019.



Guarda i video

MBA

Master Universitario in Business Administration

Di cosa si tratta?

Programma formativo a tempo pieno di un anno, rivolto a laureati di tutte le aree disciplinari, che intende formare figure professionali capaci di supportare la Direzione delle PMI

Perché questo MBA?

- Elevata employability
- Mix tra teoria e pratica
- Forte enfasi sulle soft skills
- Numerosi laboratori e project work
- Percorso estremamente professionalizzante
- Elevato coinvolgimento delle aziende partner
- 4 mesi di «training on the job» grazie allo stage obbligatorio
- Faculty composta da Docenti universitari, manager e professionisti di elevato profilo

Due modalità di erogazione:

- distance learning (didattica online)
- tradizionale (didattica in aula)

Info e iscrizioni:

Coordinamento Organizzativo
Alessia Graziani, Federica Paoli
011/6399244-205

Direttore
Prof. Stefano Bresciani
stefano.bresciani@unito.it

Informazioni di dettaglio
(*ammissione, costi, programma*):
www.saamanagement.it

SAA – School of Management, Via Ventimiglia, 115, 10126 Torino



È **Isabella Fumagalli** la nuova responsabile della Divisione BNL BNP Paribas Private Banking & Wealth Management. Subentra ad **Elena Goitini**, che ha assunto di recente il ruolo di amministratore delegato di BNL e responsabile del Gruppo BNP Paribas in Italia. Isabella Fumagalli è stata dal 2002 a capo di BNP Paribas Cardif Italia, polo assicurativo del Gruppo e membro del Comitato Esecutivo di BNP Paribas Cardif. Dopo la laurea in Economia Aziendale all'Università Bocconi di Milano, ha iniziato la sua carriera come consulente, lavorando successivamente in JP Morgan a Londra nella Divisione Fusioni & Acquisizioni Financial Institutions, passando poi al ruolo di Relationship Manager per i clienti istituzionali nella Divisione Investment Management in Italia. In BNP Paribas Cardif, prima di guidare la Società in Italia, ha assunto la responsabilità per i Paesi del Centro-Sud Europa. È molto attiva nella promozione della managerialità ed imprenditorialità femminile ed ha lanciato Miss in Action, il programma di accelerazione delle start up create da donne. Ha ottenuto la certificazione per la Parità di Genere dall'Associazione Winning Women Institute. La guida di BNP Paribas Cardif Italia

Alessandro Deodato, con ampia esperienza finanziaria in Italia e all'estero, è entrato nel Gruppo BNL dal 1996

Ad Alessandro Deodato la guida di Bnp Paribas Cardif in Italia

Isabella Fumagalli è la nuova responsabile di Bnl Bnp Paribas Private Banking & Wealth Management

è stata affidata a **Alessandro Deodato** (nella foto), già presidente e amministratore delegato di BNP Paribas Cardif Brasile. Alessandro Deodato, avvocato, con ampia esperienza finanziaria in Italia e all'estero, è entrato nel Gruppo BNL dal 1996, dove ha lavorato per più di 10 anni inizialmente come Head of Legal della Filiale di Londra e, successivamente, in Argentina come responsabile Capital Market and Structured Finance. Tornato in Europa è stato responsabile Foreign Portfolio Management in BNL e Senior Legal Advisor nell'area M&A presso BNP Paribas a Parigi. È poi passato in BNP Paribas Cardif, con il ruolo di Ceo in Cile, Perù ed infine in Brasile, ultimo incarico dal 2018. "Sono molto contenta - ha dichiarato Elena Goitini - che Isabella assuma la responsabilità della Divisione Private Banking e Wealth Management di BNL, che ho avuto l'onore di guidare

dal 2019. È una manager di grande esperienza ed una donna sensibile e forte, che saprà dare ulteriore spinta al processo di crescita e cambiamento del business, in linea con il nostro piano industriale e con il modo di essere e fare banca nel futuro. Alessandro come nuovo responsabile di BNP Paribas Cardif in Italia porterà la sua conoscenza internazionale del mondo bancario assicurativo per continuare a sviluppare strategie e iniziative di business, permettendo a Cardif di distinguersi ulteriormente sul mercato italiano e di realizzare nuove sinergie con le altre società del Gruppo".

"Isabella da anni ricopre con successo ruoli di responsabilità in BNP Paribas - ha affermato **Anne Pointet**, Deputy Head BNP Paribas Wealth Management - e la sua profonda conoscenza del Gruppo sarà un plus per proseguire nel rafforzamento e crescita dell'attività di Private Banking e Wealth Management in Italia a beneficio dei clienti, insieme con BNP Paribas Wealth Management, prima banca nella Zona Euro e tra i maggiori player al mondo. Ringrazio

Elena per la professionalità e la passione con cui ha guidato la Divisione in questi anni". "L'arrivo di Alessandro alla guida di BNP Paribas Cardif in Italia - ha commentato **Pauline Leclerc-Glorieux**, Ceo di BNP Paribas Cardif - permetterà di rilanciare il percorso di sviluppo del business banco-assicurativo portato avanti con successo finora sotto la responsabilità di Isabella. Crediamo fortemente nel mercato italiano molto attento agli aspetti di protezione e prevenzione e abbiamo l'ambizione di estendere la nostra offerta distintiva per intercettare bisogni in continua evoluzione di diversi target di clientela attuale e potenziale".



Alessandro Deodato

UnipolSai lancia UniboxSafe: l'ultima versione della box per una maggiore sicurezza

Il dispositivo telematico, tramite una plancetta vivavoce collegata via bluetooth, consente al cliente di avere a disposizione i servizi dell'Emergency-Call

UnipolSai, leader per la tecnologia delle black box con oltre 4,2 milioni di dispositivi installati e collegati a una polizza RC Auto, dallo scorso mese di maggio offre ai propri clienti una nuova versione di box, UniboxSafe, una novità esclusiva del mercato italiano. UniboxSafe è un innovativo dispositivo telematico che, tramite una plancetta vivavoce collegata via bluetooth ed alimentata da energia solare, consente al cliente di avere a disposizione i servizi dell'Emergency-Call.

I veicoli di nuova omologazione presentano già di serie il tasto con il quale, chi utilizza il veicolo, può chiamare i soccorsi in caso di necessità, ma purtroppo essi costituiscono ancora solo il 9,6% del parco circolante italiano, circa 5 milioni di veicoli

su oltre 52 milioni di veicoli circolanti (dati 2019).

UniboxSafe consente ai clienti UnipolSai la possibilità di accedere ad un livello di assistenza simile a quello offerto dai veicoli di nuova omologazione.

Premendo il tasto SOS, infatti, l'assicurato viene messo in contatto vivavoce con la centrale operativa del Gruppo Unipol che in caso di necessità si attiva verso la Centrale Unica di Risposta del Numero Europeo 112, che coordina e gestisce il soccorso sanitario territoriale, in emergenza extra-ospedaliera, ed all'occorrenza invia quindi tempestivamente un'ambulanza.

Questa novità permette di ridurre ulteriormente i tempi di intervento, aumentando la sicurezza e il livello di servizio per i clienti.

Viene naturalmente conferma-

ta tutta la gamma dei servizi telematici di Unibox, che ha consentito il grande successo della polizza Auto di UnipolSai. In particolare, parlando di sicurezza, prosegue il servizio di assistenza stradale automatica che scatta anche in assenza di risposta da parte del guidatore ad una chiamata che la centrale operativa effettua dopo avere ricevuto direttamente dalla box la segnalazione di un incidente. UniboxSafe consente inoltre il riconoscimento di uno sconto sul premio RC Auto fino al 28% il primo anno e fino al 35% dal secondo anno in poi, variabile in funzione dei km percorsi. Sono previsti sconti significativi anche sull'incendio, furto & kasko.

Il dispositivo UniboxSafe



Il trattamento fiscale della polizza “key-man” alla luce del principio di inerenza



**Stefano
Carta**

Studio Mazzocchi & Associati

Dal punto di vista della disciplina assicurativa le polizze c.d. “key-man” rientrano nella categoria “caso morte a vita intera” e sono destinate a coprire il “rischio morte” di una persona che svolge un ruolo essenziale all’interno del contesto aziendale. In caso di decesso la prestazione viene liquidata dall’assicurazione in ragione delle condizioni contrattuali stipulate, quindi a favore o degli eredi dell’assicurato o a favore dell’azienda.



**Stefano
Mazzocchi**

Studio Mazzocchi & Associati

La liquidazione assume, dal punto di vista reddituale, una valenza differente a seconda del soggetto indicato come beneficiario, andando a incidere sulla formazione del reddito imponibile o dell’azienda o dell’amministratore e dei suoi eredi. In ogni caso, per la prima, il pagamento dei premi costituisce sempre un costo di esercizio. Dal punto di vista fiscale, infatti, in tema di polizza “key-man”, risulta essere decisivo il vaglio delle condizioni

di inerenza che tale componente negativo possiede in relazione alla determinazione del reddito di impresa, con conseguenti riflessi sulla sua deducibilità.

Ad oggi non è del tutto agevole ritrarre, specie dalla prassi dell’Amministrazione finanziaria, una interpretazione aggiornata di tale fattispecie così che risulta doveroso rifarsi alla giurisprudenza, specie di merito, al fine di evidenziare quelle che possono essere le casistiche rappresentative circa il corretto trattamento fiscale della particolare polizza assicurativa in commento. È opportuno segnalare che nell’ormai risalente Norma di Comportamento n. 154/2004 redatta dall’allora Associazione Dottori Commercialisti di Milano vengono considerati deducibili, in diretto collegamento con l’articolo 95, comma 5 del TUIR, i compensi erogati agli amministratori delle società nell’esercizio di corresponsione, tenendo ferma l’osservanza del principio di inerenza del reddito di impresa.

È possibile rintracciare, nelle pronunce giurisprudenziali, una costante ponderazione circa l'effettivo rispetto del principio di inerenza in relazione alle concrete situazioni in cui un'impresa abbia sostenuto dei costi qualificati come relativi alla polizza assicurativa "key-man".

La possibilità di riscatto anticipato e di capitalizzazione dei premi corrisposti possono portare a una riqualificazione di tale formula assicurativa, facendo attribuire alla stessa più la connotazione di uno strumento finanziario con conseguente riclassificazione di quanto versato tra i crediti dello stato patrimoniale piuttosto che tra i costi deducibili di cui dell'articolo 109 c. 1 e 5 del TUIR (CTP Como n. 166/2/2016).

La riqualificazione in chiave di immobilizzazione finanziaria di tali premi è ravvisabile in una pronuncia della Commissione Tributaria Regionale per la Lombardia (sentenza n. 615/1/18) dove, giusta un'interpretazione in senso

La funzione di assicurazione fornita dalla polizza "key-man" è ascrivibile non tanto alla diretta produzione di reddito, piuttosto alla salvaguardia della continuità aziendale

restrittivo, non si ravvisano le condizioni sufficienti alla loro deducibilità a causa di un non provato collegamento con l'attività di impresa, intesa nell'accezione dell'insieme dei mezzi impiegati per la produzione di reddito.

Ora, il tema dell'inerenza dei costi sostenuti ai fini del versamento dei premi relativi alla polizza "key-man" con il reddito di impresa è affrontato in altre pronunce della giurisprudenza tributaria di merito (su tutte CTP Agrigento n. 1840/7/2015) in maniera da un lato meno restrittiva, riconoscendo quindi la possibile legittimità circa deducibilità di tali costi, ma a condizione di riuscire a provare il rispetto del principio di inerenza.

Infatti, in questo caso, tale principio risulta soddisfatto qualora sia possibile dimostrare che l'assicurato eserciti effettivamente un ruolo chiave all'interno della compagine aziendale e che l'attività

risulti essere fortemente danneggiata o addirittura resa impossibile nella sua prosecuzione dalla dipartita dello stesso. La funzione di assicurazione fornita dalla polizza "key-man" è quindi ascrivibile non tanto alla diretta produzione di reddito, piuttosto alla salvaguardia della continuità aziendale.

Stante, seppur minoritaria, una visione restrittiva e aprioristica che nega di per sé l'inerenza di tali premi con la produzione del reddito di impresa e che provvede a una loro ricollocazione nell'alveo delle immobilizzazioni finanziarie, è possibile osservare come la legittimità della deducibilità di tali costi risulti essere ammissibile, previa però la valutazione del caso concreto, con particolare riferimento alla natura dell'attività esercitata e all'effettivo ruolo chiave dell'assicurato. ■



Nasce Intesa Sanpaolo Insurance Agency: le soluzioni assicurative su misura per le imprese

Il target di riferimento è quello delle aziende che producono fatturati dai 15-20 milioni con oltre cento dipendenti

Intesa Sanpaolo Insurance Agency è la nuova agenzia nata all'interno della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo con l'obiettivo di migliorare e sviluppare maggiormente la protezione delle imprese, sviluppando soluzioni assicurative di protezione per aziende medio grandi con caratteristiche peculiari che necessitano di soluzioni particolari. Rappresenta un player nuovo nel mercato assicurativo italiano e un nuovo canale per il Gruppo a fianco della bancassicurazione e del canale digitale, completamente dedicato alle imprese. È un'agenzia controllata al 100% da Intesa Sanpaolo Vita che valorizza i prodotti e i servizi della Divisione Insurance: si tratta infatti di un'agenzia plurimandataria che, in coordinamento con le reti bancarie che segnaleranno le imprese con esigenze di prodotti "non standard", potrà proporre soluzioni personalizzate collaborando con le diverse compagnie della Divisione Insurance (Intesa Sanpaolo Vita, BAP, Fideuram Vita, Intesa Sanpaolo RBM Salute, Intesa Sanpaolo Assicura). È principalmente un hub di competenze specifiche per il mondo imprese, garantito grazie all'opera di circa 20 client advisor per la clientela imprese su tutto il territorio nazionale, dedicati ad analizzare i rischi e proporre delle soluzioni assicurative tailor made. L'agenzia ha sviluppato due

L'agenzia è controllata al 100% da Intesa Sanpaolo Vita che valorizza i prodotti e i servizi della Divisione Insurance

gamme prodotti: la gamma "welfare" per proteggere i dipendenti con delle coperture di salute integrativa e previdenza complementare (welfare aziendale, salute collettiva, infortuni collettiva, TCM collettiva, previdenza collettiva) e una serie di servizi nell'ambito dei "rischi industriali" (property, liability, cyber, D&O). Sede e punti operativi non aperti al pubblico: Torino, Milano, Como, Forlì, Padova, Pistoia, Perugia, Roma, Napoli, Salerno.

"Dopo aver raggiunto traguardi importanti nel settore vita e previdenza, arriva anche l'ambito imprese come ulteriore area di sviluppo assicurativo. Per questo motivo nasce Intesa Sanpaolo Insurance Agency che ha degli obiettivi e delle ambizioni molto alti - afferma **Andrea Lesca**, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Insurance Agency (nella foto) - Intesa Sanpaolo Insurance Agency - aggiunge - nasce per quelle aziende più complesse e articolate che necessitano di soluzioni assicurative su misura. Il target di riferimento è quello di aziende con fatturati dai 15-20 milioni con oltre cento dipendenti. Si è deciso di creare un veicolo societario nuovo per facilitare l'interazione con il mercato. L'agenzia, ovviamente, lavorerà in stretta collaborazione con la banca che sviluppa invece l'offerta assicurativa standard su aziende poco complesse. Ma la nostra strategia è anche quella di collaborare con i principali broker per sviluppare, in ambito assicurativo, le migliori soluzioni per le aziende. Quest'ultimo è un elemento importante e innovativo del nostro business model". ■



Andrea Lesca



I MIGLIORI BROKERS SI AFFIDANO A NOI

LEADER NELLE POLIZZE "ALL RISKS" ORAFI E GIOIELLIERI

*I più importanti broker italiani
si affidano a noi per i loro clienti orafi e gioiellieri*

Operiamo su binder per dare risposte immediate, efficienti e personalizzate alle esigenze dell'assicurato. Forniamo consulenza tecnica all'assicurato tramite un sopralluogo eseguito da periti accreditati ai Lloyd's di Londra. Una garanzia di trasparenza e reciproca lealtà in caso di eventuali sinistri. Le consolidate collaborazioni con le più importanti compagnie europee del settore e con i Lloyd's, di cui siamo corrispondenti da oltre 20 anni, fanno di noi il vostro partner ideale in un campo davvero specialistico.

*In sostanza, ci occupiamo di una sola cosa,
ma sappiamo farla davvero bene.*



IL PRIMO BROKER DI ASSICURAZIONI IN ITALIA
SPECIALIZZATO IN POLIZZE PER ORAFI E GIOIELLIERI

VALENZA - MILANO - VICENZA - GENOVA - AREZZO - FIRENZE - TORINO

Piazza Turati 5 - 15121 Alessandria - Tel. +39 0131 23.21.71 - Fax +39 0131 41.20.4

goggi@goggi.it - www.goggi.it

Cybersecurity: qualcosa è sempre meglio di niente



Alessandro Curioni

Presidente D.I.G.I. Academy S.r.l.

Nel mondo della sicurezza delle informazioni da un decennio si parla della “scomparsa del perimetro”. Si tratta di quel fenomeno che ha radicalmente trasformato l’approccio alla protezione dei dati aziendali. L’avvento di cloud computing, Internet delle Cose, smart working, hanno letteralmente “tolto da sotto i piedi” il terreno su cui andare a definire il terreno virtuale su cui definire

Nel mondo della sicurezza delle informazioni da un decennio si parla della “scomparsa del perimetro”. Si tratta di quel fenomeno che ha radicalmente trasformato l’approccio alla protezione dei dati aziendali

un possibile perimetro. Tanto per fare un esempio banale, qualcuno oggi potrebbe ragionevolmente domandarsi se centinaia di migliaia di router domestici debbano o meno essere oggetto di tutela da parte delle aziende per cui i proprietari lavorano. Mettiamo sul piatto della bilancia che le case si stanno popolando di oggetti smart che possono creare porte di accesso ai sistemi assolutamente imprevedibili. Un caso “emblematico” a tal proposito ha visto come vittima un’azienda che ha subito ripetuti attacchi ransomware ad opera di una macchina del caffè aziendale di ultima generazione connessa alla rete wifi. Proprio su di essa era stato installato il pernicioso malware. Accettare questa situazione, difficile fare diversamente, però dovrebbe spingere a una serie di riflessioni e soprattutto a trovare una risposta a un fondamentale domanda: cosa si può fare per affrontare la nuova sfida della cybersecurity? Di solito sono questi i momenti in cui si inizia a parlare di strategie e spesso si traduce “nell’inizio della fine”, perché nessuno farà alcunché di pratico. In realtà ci sarebbero

piccole e grandi cose, e alcune piccole cose almeno si potrebbero fare. Una potrebbe essere trovare un punto di equilibrio tra gli investimenti nell’innovazione e quelli in sicurezza, a maggior ragione se arrivano dallo Stato. Il nostro ordinamento, con la complicità dell’Unione Europea, si sta

Qualcuno oggi potrebbe ragionevolmente domandarsi se centinaia di migliaia di router domestici debbano o meno essere oggetto di tutela da parte delle aziende per cui i proprietari lavorano

popolando di norme “risk based”, e forse sarebbe opportuno se venisse applicata la stessa logica alle indicazioni attuative nel momento in cui eroga finanziamenti. In concreto se domani vengono stanziati 10 miliardi di euro per un progetto di digitalizzazione dei sistemi elettrici, l’istituzione che li eroga svolgerà un adeguato risk assessment che tenga conto delle minacce, del loro potenziale impatto sulla comunità e delle possibili contromisure, quindi stabilirà quale quota dello stanziamento debba essere destinata inderogabilmente all’implementazione di tali contromi-

In edicola il cyberthriller di Alessandro Curioni

Tracciare gli hacker come si fa con gli squali è la strana intuizione di Leonardo Artico, esperto di cybersecurity. È seguendo questa idea che con il suo braccio destro, Roberto Gelmi, darà vita a una "pesca" molto pericolosa nelle profondità della rete. Nessuno dei due, però, può aspettarsi che dagli abissi del web emergerà il più temuto degli "squali". Affiancati dalla giornalista Teresa Aprili, che di internet capisce poco o nulla ma saprà dare un contributo fondamentale all'indagine, Leonardo e Roberto si trovano impegnati a sventare un attacco che punta a mettere in ginocchio un colosso dell'energia e forse un'intera nazione. I pericoli che si celano dietro uno schermo possono avere conseguenze drammatiche nel mondo reale. I protagonisti giocheranno una serrata e snervante partita a scacchi, mentre ciascuno – per ragioni diverse e inconfessabili – cercherà di nascondere il proprio passato. In un crescendo di colpi di scena, **"Il giorno del bianconiglio"** di Alessandro Curioni (Chiarelettere - 15 euro), svela al lettore i segreti della rete e mostra quanto siamo vulnerabili. Un cyberthriller che si ispira a fatti e ad attacchi realmente accaduti negli ultimi cinque anni, che hanno coinvolto sistemi estremamente critici di diversi paesi. La prima puntata di una serie destinata a cambiare il nostro rapporto con la tecnologia.



sure. Una seconda occasione, anche questa di tipo "normativo opportunistico", potrebbe essere quella di seguire l'esempio della California. Lo Stato da oltre un anno ha modificato una sua legge (SB-327 Information Privacy) introducendo il vincolo per cui qualsiasi dispositivo IoT venduto o offerto entro i suoi confini è soggetto a normative specifiche in merito alle password configurate sul dispositivo: tutte le password devono essere univoche o richiedere una modifica prima che l'utente possa accedere alle funzionalità del dispositivo. Si può fare di meglio? Certo, ma è un segnale. C'è poi un'altra occasione, che peraltro richiederebbe giusto la volontà di essere messa in pratica. Mi riferisco a un tema a me molto caro, quello dell'educazione digitale nelle scuole, che per sua natura dovrebbe comprendere anche la cybersecurity. Sull'argomento ho già

scritto ovunque, spiegando come sulla carta esistono già mezzi e risorse per iniziare a lavorare, certo sarebbe opportuno fossero potenziati, ma ciò non toglie

quanto questo vecchio adagio: "tra il dire e il fare c'è di mezzo il mare" resti ancora oggi tristemente vero. ■



HDI E AMISSIMA ASSICURAZIONI VICINE ALLA CLIENTELA NELLA CAMPAGNA VACCINALE

Fin dall'inizio dell'emergenza sanitaria, HDI Assicurazioni e Amissima Assicurazioni sono intervenute rapidamente adottando misure a supporto della propria rete agenziale e dei propri clienti. Un anno dopo, il perdurare del delicato momento pandemico e la sensibilità del cittadino e della comunità italiana rispetto all'attuale campagna vaccinale, hanno spinto le due compagnie a offrire un contributo fattivo ai bisogni di infor-

mazione e assistenza dei suoi clienti. È l'occasione per presentare la prima iniziativa congiunta firmata Amissima Assicurazioni e HDI Assicurazioni. Insieme, attraverso la loro attività di consulenza, desiderano sensibilizzare le persone sul tema vaccini offrendo loro informazioni chiare e precise e assistenza in caso di necessità. Fino al 31 luglio sottoscrivendo la polizza "Protezione Linea Persona" di Amissima Assicurazioni, o la

"Globale Infortuni e IPM" di HDI Assicurazioni, saranno incluse senza costi aggiuntivi le garanzie di assistenza legate alla vaccinazione Covid-19 di Europ Assistance Italia, la compagnia specializzata nell'assistenza alla persona. La garanzia Assistenza offre a tutti gli assicurati un contatto diretto con medici e operatori qualificati, per ottenere informazioni utili a chiarire qualsiasi dubbio in merito alla vaccinazione anti Covid.

Il servizio prevede, pre vaccinazione, un'infoline attraverso la quale poter approfondire le linee guida ministeriali sul tema, richiedere informazioni di carattere generale sulle vaccinazioni, eventuali controindicazioni ed effetti collaterali. Per chi si è già sottoposto alla vaccinazione, è disponibile una consulenza medica telefonica, per una valutazione del proprio stato di salute. Se dal consulto telefonico emergesse la necessità di effettuare una visita medica di accertamento, sarà previsto l'invio di un medico o di un'ambulanza presso il domicilio dell'assicurato.

GAAG LLOYD ITALICO E UNAT: AVVIATO IL PERCORSO DI UNIFICAZIONE

Lo scorso mese di aprile si sono tenuti, quasi in contemporanea e in modalità a distanza, il congresso elettivo del GAAG Lloyd Italico e l'assemblea straordinaria dell'UNAT Gruppo Agenti Generali Italia. Entrambe le assemblee hanno votato all'unanimità due mozioni che, tra le altre cose, hanno dato mandato alle rispettive dirigenze, vista la totale condivisione dei medesimi principi e delle medesime pratiche nonché alla luce delle affinità professionali, etiche e di modello agenziale e della particolare sinergia nei tavoli di lavoro, per avviare il processo di unificazione del Gruppo Agenti GAAG Lloyd Italico con UNAT Gruppo Agenti Generali Italia. Il percorso dovrà essere meditato, graduale e rispettoso delle peculiarità dei due gruppi e di ogni singolo associato e dovrà condurre a realizzare una unità di fatto e di diritto.

WEFOX CHIUDE ROUND DI FINANZIAMENTI RECORD SERIE C PER INSURTECH

Wefox, la più importante ed innovativa insurtech europea e tra le 10 insurtech più famose a livello mondiale, ha raccolto la cifra record di 650 milioni di dollari per il suo round di finanziamento di serie C guidato da Target Global, con una valutazione post-money di 3 miliardi di dollari. Si tratta del round più significativo per una insurtech a livello globale e uno dei più grandi di serie C mai registrati.

Nato nel 2015, il gruppo ha aumentato i suoi ricavi a oltre 140 milioni di dollari nell'anno finanziario 2020 costruendo un'importante rete societaria in tutta Europa. In Italia, Mansutti, storico broker assicurativo indipendente, è il suo founding partner, e nel 2021 completerà un importante ingresso azionario in Wefox, consolidando così per i propri clienti maggiori innovazioni assicurative digitali.



*Il partner ideale
per la riqualificazione
del tuo patrimonio edilizio*

— VALUTAZIONE REQUISITI DELL'IMMOBILE

— STIPULA DEI CONTRATTI

— PROGETTAZIONE DEGLI INTERVENTI

— ESECUZIONE DEI LAVORI

— ASSISTENZA FISCALE

— RICHIESTA INCENTIVI

Prime Green Solutions è il partner ideale per complessi condominiali, imprese, fondi immobiliari e privati. In qualità di general contractor affianca il condominio in tutto il processo, dalla progettazione, alla realizzazione degli interventi sino alla fase di accesso agli incentivi.

L'approccio integrato di Prime Green Solutions consente l'ottimizzazione dei tempi, dei costi e della qualità di tutto il processo di gestione degli incentivi fiscali.



UN GRANDE NETWORK SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

www.primegreensolutions.it

| +39 02 45 37 40 10

| info@primegreensolutions.it

A SUBSIDIARY OF
RIA **PRIME**
VALUE SERVICES

Chi siamo

Europe Advisory è una società di consulenza che vanta una consolidata esperienza nel settore dell'advisory alla clientela istituzionale, corporate e retail, favorendo l'accesso strategico ai mercati dei capitali, sia sotto forma di debito che sotto forma di equity, ed assistendo le imprese in operazioni di finanza straordinaria.

La nostra storia

Il progetto prende spunto dall'acquisto del ramo d'azienda di una precedente esperienza societaria, che, dal 2004 al 2013, ha ben avviato, consolidato e specializzato la propria attività in questi settori.

La società è nata dall'opportunità di costituire una new-co partecipata da alcuni prestigiosi studi di commercialisti, coinvolgendo altresì advisor operanti nel marketing e nella consulenza finanziaria, oltre a professori universitari di facoltà di management ed economia al fine di offrire alla clientela la possibilità di fruire di una consulenza completa, personalizzata ed altamente specializzata, capace di generare un importante valore aggiunto nel medio-lungo periodo.

I nostri principali servizi

Le principali attività poste in essere da Europe Advisory riguardano:

- Attività di advisory e consulenza ad aziende;
- Consulenza per lo studio e la predisposizione di business plan e di piani industriali;
- Assistenza nella redazione e nella composizione di documenti economici, finanziari e patrimoniali;
- Compimento di inventari, valutazione e stime di beni e diritti di ogni genere, materiali ed immateriali;
- Attività di promozione, coordinamento e gestione di iniziative per l'assunzione di studi preliminari e di fattibilità, indagini di mercato, studi finanziari e di opere esecutive e l'assistenza per lo sviluppo, la direzione e la coordinazione dei lavori conseguenti;
- La stesura di perizie aziendali e immobiliari;
- Consulenza nella ristrutturazione del capitale, nel reperimento di nuove fonti finanziarie di debito, nella rinegoziazione dell'indebitamento esistente e nella ristrutturazione dell'indebitamento in contesti di procedure giudiziali e stragiudiziali;
- Assistenza nella concessione del credito bancario.

Sedi

Via Luigi Cibrario, 7 - 10143 Torino (TO)

Via Emilio de Cavalieri, 12 - 00198 Roma (RM)

Strada provinciale S. Bartolomeo, 17 - 12013 Cuneo - Chiusa di Pesio (CN)

Email: info@europeadvisorysrl.com

Tel: 0171 734917